Adrian MIROIU

O INTRODUCERE ÎN ŞTIINȚA POLITICĂ

Alegeri, acțiune colectivă şi instituții

TRITONIC

INSTITUȚII ŞI POLITICI PUBLICE

O INTRODUCERE ÎN ȘTIINȚA POLITICĂ

Adrian Miroiu
O introducere în știința politică

Fragmente din această lucrare au fost publicate anterior, sub forma unor articole/capitole în cărți.

Copyright © Adrian Miroiu
Copyright © TRITONIC 2017 pentru ediția prezentă.

Toate drepturile rezervate, inclusiv dreptul de a reproduce fragmente din carte.

TRITONIC
Str. Coacăzelor nr. 5, București
e-mail: editura@tritonic.ro
www.tritonic.ro

Tritonic București apare la poziția 18 în lista cu Edituri de prestigiu recunoscut în domeniul științelor sociale (lista A2) (CNATDCU):
http://www.cnatdcu.ro/wp-content/uploads/2011/11/A2_Panel41.xls

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
MIROIU, ADRIAN
O introducere în știința politică/Adrian Miroiu
Tritonic, 2017
ISBN: 978-606-749-233-0

Coperta: ALEXANDRA BARDAN
Editor: BOGDAN HRIB
Comanda nr. 198/aprilie 2017
Bun de tipar: mai 2017
Tipărit în România

Orice reproducere, totală sau parțială, a acestei lucrări, fără acordul scris al editorului, este strict interzisă și se pedepsește conform Legii dreptului de autor.

Adrian Miroiu

O INTRODUCERE ÎN ȘTIINȚA POLITICĂ

ALEGERI, ACȚIUNE COLECTIVĂ ȘI INSTITUȚII

TRITONIC

Cuprins

Cuvânt înainte 7
Introducere 11
Ce este politica? 11
Abordări în știința politică 22
Structura cărții 30

Capitolul 1. Alegerea rațională 35
1.1. Actorul rațional 35
1.1.1. Conceptul de raționalitate în teoria alegerii 35
1.1.2. Comportamentul rațional 52
1.2. Individualismul metodologic 66
1.2.1. Actori individuali și supra-individuali 66
1.2.2. Tipuri de individualism 76
1.2.3. Individualism și reducționism 86

Capitolul 2. Alegeri individuale și de grup 97
2.1. Preferințe și alegeri 97
2.1.1. Alegerea între alternative 97
2.1.2. Conceptul de preferință 105
2.1.3. Relațiile dintre alegeri și preferințe 126
2.1.4. Agregarea preferințelor 132
2.2. Alegerea unanimă 135
2.2.1. Preferința Pareto 138
2.2.2. Contractul social și decizia constituțională 150
2.3. Regula majorității simple 173
2.3.1. Justificarea alegerii majoritare 178
2.3.2. Caracterizarea regulii majorității simple 187
2.3.3. Alegerea majoritară și problema democrației 207

2.4. Majorități ciclice 215
2.4.1. Problema lui Condorcet 215
2.4.2. Alternative la regula majorității 219
2.4.3. Teorema lui Arrow 236
2.5. Soluții la problema agregării preferințelor 247
2.5.1. Paradoxul lui Condorcet în viața reală 247
2.5.2. Modificări ale condițiilor lui Arrow 254

Capitolul 3. Vot şi competiție politică 267
3.1. Modele spațiale ale alegerilor 269
3.2. Ipoteza votantului rațional 283
3.3. Modele spațiale ale competiției politice 320
3.4. Votul strategic şi manipularea votului 350

Capitolul 4. Dileme sociale 371
4.1. Jocuri: bazele conceptuale 373
4.2. Conflict şi coordonare 390
4.3. Structura şi semnificația dilemei prizonierului 403
4.4. Extinderi ale dilemei 437
4.5. Puterea de vot 472

Capitolul 5. Instituții şi acțiune colectivă 491
5.1. Acțiunea colectivă 491
5.1.1. Alegerea rațională şi bunurile publice 503
5.1.2. Logica acțiunii colective 524
5.1.3. Soluții la problemele de acțiune colectivă 555
5.2. Aplicații şi dezvoltări ale logicii acțiunii colective 567
5.2.1. Democrație şi dictatură 569
5.2.2. Acțiuni colective de nivel superior 600
5.3. Instituții şi acțiune colectivă 620
5.3.1. „Instituțiile contează" 621
5.3.2. Instituționalism şi alegere rațională 634

Anexă. Raționalitate şi cunoaştere comună 647
Referințe bibliografice 669

Cuvânt înainte

În ultimele două decenii am oferit cursuri de teoria alegeri raţionale şi de analiză instituţională studenţilor înscrişi în diverse programe universitare la Şcoala Naţională de Studii Politice şi Administrative din Bucureşti. Cursurile au avut două părţi: prima se referea la alegerea socială, ca agregare a preferinţelor individuale. Cea de-a doua – asupra căreia am insistat întotdeauna mai mult – pleacă de la situaţiile cele mai simple de cooperare socială (pe care toţi studenţii în ştiinţe politice le cunoaşteau odată ce la multe alte cursuri se pomenea de celebra „dilemă a prizonierilor"), apoi generalizând abordam problematica acţiunii colective şi tipurile de soluţii oferite acesteia; în particular, abordările instituţionaliste au fost cele asupra cărora am insistat cel mai mult.

Plecând de la prelegerile ţinute, îmi propusesem să scriu un curs, nu foarte extins, care să fie folositor în primul rând studenţilor. Aceasta pentru că, deşi au fost făcute unele traduceri ale unor lucrări importante în teoria alegerii raţionale sau ale unor cursuri care cuprind capitole dedicate acestei chestiuni, în literatura de limba română lipseşte o lucrare introductivă care să prezinte cititorilor perspectiva alegerii raţionale şi a analizei instituţionale de tip alegere raţională. Am considerat – şi încă mai consider – că imaginea ştiinţei politice la noi este nu numai incompletă, ci chiar distorsionată datorită lipsei acestei perspective. Pe de altă parte, o

abordare teoretică a fundamentelor teoriei politice îmi părea importantă, iarăși datorită lipsei la noi a unor asemenea lucrări.

Rezultatul la care am ajuns este însă altceva decât îmi propusesem inițial. Nu e vorba de un manual decât într-un sens minimal, acela că odată ce va studia această lucrare un student poate încerca să se familiarizeze cu conceptele și cu susținerile de bază ale abordării alegerii raționale. În multe privințe lucrarea de față este mai mult decât atât, pentru că se centrează doar asupra unora dintre temele importante (ignorând altele) și, de asemenea, cuprinde rezultate mai speciale, incluse îndeosebi fiindcă interesele mele de cercetare s-au îndreptat înspre ele. Desigur, unele dintre acestea sunt abstracte, chiar prea teoretice în unele cazuri; aplicațiile prezentate sunt, de bună seamă, într-o mare măsură expresia preferințelor mele subiective.

Sper totuși că lucrarea de față este accesibilă unui cititor dispus să cheltuiască un oarecare efort pentru a se deprinde cu tipul de argumentare folosit. Experiența lucrului cu studenții mă face să cred că, odată ce acest obiectiv este atins, uneltele teoriei alegerii vor putea deveni suport pentru un mod de a gândi și de a înțelege o gamă foarte largă de fenomene politice.

În anii 2006 și 2007 am publicat pentru prima dată această carte, în două volume, la editura Polirom. Titlul lor generic a fost *Fundamenele politicii*. Primul se concentra pe mecanismele *alegerilor colective*; al doilea pe problemele *acțiunii colective*. Volumul de față le reunește, cu câteva schimbări. Am eliminat unele secțiuni, pe altele le-am rearanjat, am unificat unele capitole, uneori am actualizat exemplele sau am dat altele, am eliminat unele erori care se strecuraseră în text. Dar nu mi-am propus să fac modificări mari. Am modificat însă titlul: cel actual dă seamă de faptul că, din punctul meu de vedere, lucrarea poate fi înțeleasă ca o introducere în paradigma actuală, a alegerii raționale (sau mai degrabă a instituționalismului de tip alegere rațională), din știința politică.

În deceniul care a trecut de la prima apariție a cărții au fost publicate traduceri ale unora dintre lucrările reprezentative pentru direcția de cercetare pe care o practic, unele dintre ele realizate de foștii mei doctoranzi; au fost publicate mai multe volume – iarăși, cel mai adesea cuprinzând rezultatele cercetărilor doctorale ale studenților mei; tot ei au elaborat și publicat câteva volume care dezvoltă în detaliu unele dintre temele tratate aici.

Cu toate acestea, cartea de față nu cred că a devenit superfluă. Din cel puțin trei motive. Primul este acela că ea atinge în mod sistematic mult mai multe teme decât și-au propus acele volume. Al doilea este că în multe locuri, îndeosebi în Capitolul 5, formulez mai multe puncte de vedere personale, care deschid calea unei înțelegeri mai comprehensive, instituționale a societății (inclusiv a celei românești actuale). De aici ajung la al treilea motiv: în ultimul deceniu am lucrat intens la construirea unei perspective instituționale de înțelegere a societății românești actuale. Am prezentat rezultatul eforturilor mele în cartea *Fuga de competiție* (2016). Cititorul care nu are în spatele său analize de genul celor pe care le includ aici va avea dificultăți în a pricepe corect susținerile pe care le-am făcut acolo. De aceea am socotit potrivit să încerc să croiesc o versiune nouă a vechii lucrări, nu neapărat actualizată, ci mai degrabă mai bine integrată.

Doresc să mulțumesc pentru imboldul de a scrie această carte, pentru sugestii și observații critice studenților și doctoranzilor mei, cu care am discutat de-al lungul atâtor ani temele propuse aici.

Adrian Miroiu
București, 3 mai 2017

Introducere

Ce este politica?

Una dintre cele mai grele întrebări care i se poate pune unui profesionist[1] este aceea de a defini știința în domeniul căreia s-a specializat. Unui matematician nu îi este ușor să spună ce este matematica, la fel unui fizician sau unui biolog. Iar lucrurile sunt chiar mai dificile atunci când avem de-a face cu specialiști în domenii sociale. Poate că suntem mai înțelegători când, de pildă, întâlnim un specialist în domeniul relațiilor publice și îi solicităm să ne lămurească ce sunt acestea – fiindcă domeniul este încă foarte nou și într-o continuă redefinire; dar pesemne că suntem intrigați când constatăm că un filosof, un sociolog sau chiar un economist sunt nevoiți să își ia o mulțime de precauții (de genul: potrivit unor autori, lucrurile stau așa și așa; dar o altă școală importantă susține că…, etc.) pentru a răspunde.

Lucrurile nu sunt cu nimic mai simple în cazul științei politice. Să apelăm la cea mai simplă metodă de a vedea care este domeniul ei de studiu, anume să ne raportăm la folosirea obișnuită, în limba română, a termenului „politic". Pentru aceasta, sursa primă este dicționarul – nu unul de specialitate, ci pur și simplu unul general.

[1] Aici și în întreaga lucrare expresiile de genul „profesionist", „autor", „cititor", „membru" al unui grup, „om", „votant", „alegător" etc. sunt folosite într-un sens neutru față de gen.

În *Dicţionarul explicativ al limbii române*, ediţia 1998, găsim următoarea intrare:

> **POLÍTIC, -Ă,** *politici, -ce,* s.f., adj. **I.** S.f. **1.** Ştiinţa şi practica de guvernare a unui stat; sferă de activitate social-istorică ce cuprinde relaţiile, orientările şi manifestările care apar între partide, între categorii şi grupuri sociale, între popoare etc. în legătură cu promovarea intereselor lor, în lupta pentru putere etc.; orientare, activitate, acţiune a unui partid, a unor grupuri sociale, a puterii de stat etc. în domeniul conducerii treburilor interne şi externe; ideologie care reflectă această orientare, activitate, acţiune. ◊ Expr. *A face politică* = a lua parte în mod activ la discutarea şi rezolvarea treburilor statului. **2.** Tactică, comportare (abilă) folosită de cineva pentru atingerea unui scop. **II.** Adj. **1.** Care aparţine politicii (**I**), care se referă la politică, de politică; politicesc. ◊ *Drepturi politice* = drepturile de participare a cetăţenilor la conducerea treburilor statului. *Nivel politic* = grad de pregătire a cuiva în probleme de politică generală; orientare justă în astfel de probleme. *Om politic* (şi înv., substantivat, m.) = persoană care are un rol important în activitatea politică, care îşi desfăşoară activitatea principală în domeniul politicii (**I 1**). ◊ (Substantivat, n.) Aspect, element politic (**II 1**), viaţă politică. **2.** Care are sau care exprimă o comportare abilă; dibaci, şiret. – Din lat. **politicus,** ngr. **politikós,** fr. **politique**.[2]

Ideea centrală este aceea că politica are a face cu guvernarea unui stat, deci cu acele activităţi care urmăresc obţinerea puterii şi permit realizarea opţiunilor dorite prin intermediul statului. Există însă şi o idee mai generală despre politică, uzuală în limba română:

[2] http://dexonline.ro/search.php?cuv=politic&source=dex98.

anume că politica priveşte capacitatea cuiva de a atinge un scop (printr-o anume dibăcie sau şiretenie). Ce înseamnă asta? Aparent, ideea este că politica va consta în utilizarea unor mijloace speciale; dar mai important este ceea ce se presupune: dacă atingerea scopului presupune dibăcie ori şiretenie, înseamnă că politica vizează în primul rând sfera relaţiilor noastre cu alţii: ea priveşte acele obiective pentru atingerea cărora trebuie să ţinem seamnă de interesele şi de acţiunile celorlalţi oameni care trăiesc în societate. Acest ultim sens (fără a cuprinde neapărat nuanţa peiorativă) se află şi în alte limbi. De pildă, conform cu *Merriam-Webster Dictionary*[3] în limba engleză termenul politică (*politics*) are între sensurile sale pe următoarele:

- a) arta sau ştiinţa de a guverna; b) arta sau ştiinţa care se ocupă cu ghidarea şi influenţarea politicilor (*policy*) guvernamentale; c) arta sau ştiinţa care se ocupă cu câştigarea şi menţinerea controlului asupra guvernământului;
- a) complexul tuturor relaţiilor dintre oamenii care trăiesc într-o societate; b) relaţiile sau comportamentul în cazuri particulare, în special aşa cum apar ele dintr-un punct de vedere politic.

Potrivit primului înţeles al politicii, ea vizează iarăşi sfera guvernării; dar există iarăşi sensul mai general, prin care politica priveşte comportamenul oamenilor nu neapărat în sensul guvernării. Aşa cum detaliază un alt dicţionar[4], acest sens priveşte relaţiile adesea conflictuale între oamenii dintr-o societate; cu alte cuvinte, e vorba ca şi în limba română de acele situaţii în care trebuie avute în vedere interesele diferite, chiar conflictuale dintre oameni.

[3] http://www.m-w.com/cgi-bin/dictionary?book=Dictionary&va=politics&x=17&y=13Merriam-Webster Online Dictionary.

[4] http://education.yahoo.com/reference/dictionary/entry/politics.

Cum avem două sensuri, unul restrâns și unul mai general al termenului „politic(ă)", știința politică va putea privi sau guvernarea, sau – într-un sens mai larg – relațiile dintre oamenii dintr-o societate care își urmăresc atingerea scopurilor lor.

Să mai notăm un lucru. Dicționarele reflectă practici lingvistice, dar uneori exprimă unele tipuri de înregimentări sau chiar urmăresc în mod explicit să impună anumite înțelegeri ale unor termeni. Să luăm un exemplu. Una dintre edițiile mai vechi ale *Dicționarului explicativ al limbii române* (Editura Academiei, București, 1984) introducea, în locul sensului I1 menționat mai sus următorul sens al termenului „politic(ă)":

> Formă de organizare și de conducere a unei comunități umane, de asigurare a unei ordini interne etc. în scopul obținerii dominației unei clase asupra altora, al apărării intereselor economice ale clasei economicește dominante și al garantării securității externe; sferă de activitate social-istorică ce cuprinde relațiile, orientările și manifestările ce apar între clase, între grupuri sociale, între popoare etc. în legătură cu promovarea intereselor lor, în lupta pentru putere etc.; orientare, activitate, acțiune a unei clase, a unor grupuri sociale, a puterii de stat etc. în domeniul conducerii treburilor interne și externe; ideologie care reflectă această orientare, activitate, acțiune.

Nu e greu să observăm aici încercarea de a impune o definiție a ceea ce este politic în raport cu o concepție particulară asupra politicii; în cazul de față, era vorba de marxismul dogmatic (care, chiar dacă nu mai era aproape deloc practicat la mijlocul anilor '80 în sfera academică, în publicațiile de specialitate, totuși se menținuse în dicționare neschimbat de pe vremea deceniului al șaselea al secolului). Problema este că o definiție a politicii este de preferat să

fie cât mai neutră în raport cu diferitele tipuri de abordări ale acesteia. Așa cum vom vedea imediat mai jos, politica poate fi studiată făcând apel la instrumente teoretice foarte diferite, în unele sensuri incompatibile între ele – și de aceea este de dorit ca definiția politicii pe care o dăm să fie independentă față de fiecare dintre acestea.

Să mutăm acum centrul atenției asupra specialiștilor în știința politică. Desigur, în practică mulți dintre ei își petrec cea mai mare parte a activității profesionale cu cercetarea guvernării. De regulă, cei mai mulți studiază chestiuni precum instituțiile politice (instituțiile statului, partidele politice), comportamentul politic, procesele electorale etc. Cursurile care sunt predate în facultățile de știință politică se concentrează tocmai asupra acestor chestiuni – iar studenții sunt persuadați să considere că temele tratate extensiv în cadrul cursurilor sunt și cele care definesc obiectul științei pe care o studiază: știința politică. Totuși, există o tendință foarte mare printre cercetători ca definiția dată politicii să fie mai largă decât cea standard de dicționar – și anume cea care o limitează la guvernare: la arta sau știința de a guverna, de a produce și a influența deciziile politice, de a accede și a te menține la guvernare. Așa cum vom vedea imediat mai jos, unele dintre cele mai importante tipuri de abordări ale politicii – inclusiv abordarea de tipul alegerii raționale – solicită o definiție mai largă a politicii. De aceea, restrângerea politicii la domeniul guvernării și al instituțiilor formale care o asigură riscă să ignore unele dintre cele mai importante dezvoltări actuale din știința politică (Ball, Peters: 2000, p. 22).

Iată mai jos câteva astfel de definiții.

> **Politica în sens de distribuție sau alocare a resurselor sociale.** Politica privește: „cine ce obține, când și cum" (Lasswell: 1950)
> **Politica în sens de putere**. „«Politica» poate fi cel mai bine caracterizată drept *utilizarea sub constrângeri a puterii sociale*.

De aici, studiul politicii – fie el realizat de cercetători sau de politicieni – poate fi caracterizat la rândul lui ca *studiul naturii și surselor acelor constrângeri și al tehnicilor de utilizare a puterii sociale* în cadrul acelor constrângeri. Definind politica în termeni de putere, îi urmăm pe mulți dinaintea noastră … Analiza noastră se depărtează de tradiție prin aceea că definește politica în termeni de folosire sub constrângeri a puterii … Constrângerile sub care acționează actorii politici, manevrele strategice pe care le ocazionează acestea și care se petrec în cadrul lor considerăm că reprezintă esența politicii. Analiza acestor constrângeri – de unde vin ele, cum funcționează, cum vor putea funcționa agenții politici în interiorul lor – este ceea ce considerăm că stă în centrul studiului politicii." (Goodin, Klingemann: 1996). Sau: politica constă în „exercitarea puterii, prin rațiune și limbaj, pentru a atinge în cadrul unui grup de oameni un anumit rezultat" (Arneil: 1999, p. 2)

Politica în sens de dimensiune a vieții sociale. „În esență, noi acționăm politic ori de câte ori facem decizii pe seama altor oameni și nu doar a noastră. Politica înseamnă a planifica și a organiza proiecte comune, a stabili reguli și standarde care definesc relațiile între oameni și alocarea resurselor între nevoi și scopuri omenești rivale." (C. Anderson, *apud* Marsh, Stoker: 1995, p. 5.) Sau: „Politicul ar trebui astfel definit încât să cuprindă întreaga sferă a socialului. De aici decurge că evenimentele, procesele și practicile nu trebuie etichetate ca „nepolitice" sau „extrapolitice" pur și simplu în virtuerea cadrelor sau contextelor în care apar. Toate evenimentele, procesele și practicile care apar în sfera socială au potențialul de a fi politice și, deci, de a fi supuse analizei politice. Potrivit acestei definiții, domeniul guvernării nu este mai politic prin sine decât cel al culturii, juridicului sau sferei casnice. În consecință, diviziunea muncii casnice nu este mai puțin politică – și deci mai puțin potrivită analizei politice – decât reglementarea de către stat a muncii … Politica și politicul privesc distribuția, exercitarea și consecințele puterii. O analiză politică este atunci una care atrage atenția asupra relațiilor deputere implicate în relațiile sociale. În acest sens, politica nu este definită prin aceea că are un *locus* de manifestare, ci prin natura ei de *proces*." (Hay: 2002, p. 3) Sau: „Politica poate fi definită pe scurt ca fiind procesul prin care un grup de oameni cu opinii și interese inițial divergente ajung la decizii colective socotite îndeobște ca fiind obligatorii pentru respectivul grup și impuse ca o linie de conduită comună." (*Enciclopedia Blackwell a gândirii politice*: 2000)

Să analizăm ceva mai detaliat aceste definiții. În cel de-al treilea înțeles – și cel mai general – ideea fundamentală este aceea că politica vizează procesele de formare și de implementare a alegerilor sau deciziilor sociale. Să observăm încă un fapt important: astfel înțeleasă, politica privește procesele care au loc în interiorul diferitelor grupuri de oameni, nu neapărat în cadrul societății ca întreg. Ca urmare, ideea este aceea că putem vorbi de politică relativ la orice grup de oameni, de la cele mici la cele foarte largi, de la ceea ce se întâmplă în situații în care sunt implicați oameni în contexte foarte locale la politica unor state întregi.

Enciclopedia Blackwell a gândirii politice impune însă în definiție și alte constrângeri: că decizia socială este rezultatul acordului între oameni, deci că decizia socială se bazează pe ceva mai elementar, anume opțiunile individuale. Nu cred că e bine să se presupună deja o astfel de idee. Probabil că unii cercetători avizați ai politicii susțin un punct de vedere diferit. Apoi, se admite că cele mai relevante sunt cazurile în care diferențele de opțiuni între membrii grupului sunt mari. E adevărat că în mod obișnuit astfel stau

lucrurile, dar nu trebuie să uităm că unele dintre cele mai faimoase argumente din teoria politică (pe care de altfel le vom discuta le larg în această lucrare) sunt cele care se referă la alegerea unanimă: e vorba de alegerea constituțională, pe care gândirea politică clasică a formulat-o ca problemă a contractului social. Apoi, faptul că o decizie socială devine obligatorie pentru membrii grupului nu trebuie să fie impusă dintru început în cadrul definiţiei; dimpotrivă, acest lucru se poate întâmpla sau nu cu o decizie, dar lucrul acesta nu poate fi știut întotdeauna *a priori*. Ca urmare, nu trebuie să definim politica în raport cu un anumit gen de decizii (deci cu un domeniu, un *locus* al politicii), ci în raport – pur și simplu – cu procesele prin care ea se constituie și se înfăptuiește.

Trupul omenesc și politica

„Istoricii s-au apropiat de istoria corpului de multă vreme. Au studiat corpul din perspectiva demografiei sau a patologiei istorice; l-au privit ca sediu al nevoilor sau al poftelor, ca loc al proceselor fiziologice și al metabolismelor, ca țintă pentru microbi și viruși: au arătat cât de mult sunt implicate procesele istorice în ceea ce poate trece drept fundamentul pur biologic al existenţei; și ce loc trebuie să se acorde în istoria societăţilor unor «evenimente» biologice precum circulaţia bacililor sau prelungirea duratei de viaţă. Dar corpul este tot atât de nemijlocit implicat și într-un câmp politic; raporturile de putere operează asupra lui o integrare imediată; îl învestesc, îl marchează, îl formează, îl supun la cazne, îl silesc să muncească, îl obligă la ceremonii, îi solicită semne. Această învestire politică a corpului este legată, prin relaţii complexe și reciproce, de utilizarea lui economică; într-o mare măsură, corpul este învestit cu raporturi de putere și de dominaţie (…) corpul nu devine o forţă utilă decât dacă este în același timp corp productiv și corp aservit. Această aservire nu se obţine numai prin intermediul violenţei sau al ideologiei; poate foarte bine să fie vorba de o aservire directă, fizică, să folosească forţa împotriva forţei, să aibă ca obiect elemente materiale și, cu toate acestea, să nu fie violentă; poate fi calculată, organizată, elaborată tehnic, poate fi ingenioasă, poate să nu facă uz nici de arme, nici de teroare, și cu toate acestea să rămână de ordin fizic. Poate, cu alte cuvinte, să existe o «cunoaștere» a corpului care să nu fie totuna cu știința funcționării acestuia, ca și o dominare a forţelor lui care să fie mai mult decât capacitatea de a le învinge; această cunoaștere și această dominaţie constituie ceea ce s-ar putea numi tehnologia politică a corpului." (M. Foucault: 2005, pp. 32 – 33)

În formularea și în implementarea unei decizii procesele care privesc puterea sunt extrem de importante. Să observăm însă, mai întâi, că procesele de formulare și de implementare a deciziilor sociale sunt mai generale decât cele în care intervin relaţiile de putere. În al doilea rând, este desigur adevărat că procesele privind puterea intervin adesea în procesele sociale; dar iarăși nu știm *a priori* că intervin și cum intervin. Dimpotrivă, unele dintre cele mai importante realizări ale teoriei politice sunt cele în care se argumentează că exercitarea puterii are loc în contexte noi. Or, cercetarea politică a acelor contexte nu a început abia după ce s-a contatat că acolo sunt implicate relaţii de putere În fapt procesul a fost invers: acele contexte – modul în care în cadrul lor se iau deciziile sociale – au fost studiate, iar consecinţa a fost construirea unor argumente că deciziile implică relaţii de putere. Un exemplu este teza lui M. Foucault că relaţiile de putere afectează chiar modul în care corpul omenesc este înţeles și devine obiect social. Un alt exemplu:

formula feministă **ceea ce este personal este politic** spune tocmai că relaţiile de putere din societate afectează, constrâng, modifică însăşi viaţa personală; cu alte cuvinte, deciziile individuale nu sunt independente de cele la nivel social. Ca urmare, conceptul de putere nu e cuprins în însăşi definiţia problemei, ci mai curând e parte a unui anumit tip de soluţie (anumite moduri de realizare a deciziilor sociale).

Feminismul și distincţia public – privat

„În contextul analizelor feministe, dualismul public-privat este considerat ca factor care dă naştere la spaţii separate pentru femei și bărbaţi, circumscriind femeile spaţiului «domestic», privat și bărbaţii spaţiului în care se pun la cale afacerile colective. (…) Sfera privată s-a identificat cu ceea ce trece drept «feminin»: sentimente, intuiţie, iraţionalitate, părtinire, sensibilitate, grijă. Sfera publică s-a identificat cu trăsături «masculine»: raţiune, raţionalitate, neutralitate, obiectivitate, calcul de interese, meritocraţie, competiţie, drepturi. În doctrina liberală clasică, femeile sunt construite ca subiecţi privaţi iar bărbaţii ca subiecţi publici. Odată circumscrise sferei private, femeile capătă statusuri și roluri subordonate. Ele se ocupă de gospodărie și creșterea copiilor, bărbaţii se ocupă de industrie, comerţ, afaceri, activităţi publice și politică. Femeile nu au avut autoritate contractuală și nici o relaţie directă cu proprietatea. (…) Mișcarea feministă a contestat dihotomia public-privat, plecând de la lozinca «ceea ce este personal, e politic». Teoriile feministe se axează pe analiza relaţiilor de putere implicate în diviziunea public-privat și pe strategiile de transformare ale acestor relaţii. În mare măsură experienţele femeilor, făcute publice, au relevat faptul că sfera privată înseamnă și o școală a abuzurilor și nedreptăţii, a violenţei în familie și că neintervenţia statului înseamnă să laşi în stăpânirea unor părinţi sau unui bărbat abuzivi copii sau femeile. Vălul care acoperă aceste abuzuri trebuie dat la o parte.” (O. Dragomir, M. Miroiu: 2002, pp. 301 – 303)

De asemenea, în definiţia politicii nu este necesar să fie amintite instituţiile formale prin care se realizează guvernarea. Din mai multe motive. Primul, aşa cum am văzut, este acela că politica, în sensul său mai general, priveşte și procesele de formulare și de implementare a deciziilor sociale și în alte contexte decât cele care implică instituţiile statului (în particular: la nivelul altor grupuri decât societatea ca întreg). Apoi, aşa cum argumentează mulţi autori, apariţia instituţiilor formale adesea este răspunsul, consecinţa, iar nu premisa luării unor decizii. În sfârşit, aşa cum vom vedea pe larg, decizia socială solicită uneori existenţa unor instituţii formale, ale statului. Dar argumentul că lucrurile se întâmplă obligatoriu aşa nu este deloc constrângător. Dimpotrivă, acestui argument hobbesian (pentru apariţia statului) unii autori i-au opus argumentul liberal, că aceleași funcţii de reglementare a acţiunii sociale pot fi îndeplinite de instituţia pieţei libere, iar alţii i-au opus argumentul conservator că o comunitate de oameni se poate autoorganiza pentru a răspunde unei probleme sociale. Ca urmare, definiţia politicii nu trebuie să presupună referirea la instituţiile formale ale statului. Iarăși, ideea de bază este aceea că e mai potrivit să definim politica nu cu referire la un anumit domeniu, *locus* din societate, ci mai curând raportându-ne la tipul de procese, de probleme pe care le avem în vedere.

Ca să conchidem: **politica cuprinde procesele prin care, prin interacţiunile dintre oameni, se formează și se implementează deciziile sociale**.

Abordări în ştiinţa politică

Atunci când la începutul anilor '90 au fost introduse în universităţile româneşti programe de studiere a politicii, în limba română au circulat mai multe variante pentru a le desemna. S-a spus *politologie*, adică ştiinţa politicii; dar expresia *ştiinţe politice* a devenit cea mai răspândită – iar odată cu acreditarea în universităţi a programelor de studii cu acest nume toată lumea a trebuit să se refere pur şi simplu în acest fel la studiul academic al politicii. Către sfârşitul deceniului trecut a mai apărut o dificultate, legată de faptul că au început să fie dezvoltate (la nivel de master, cu prioritate) cursuri de *politici publice*; dificultatea provine din aceea că în acest caz obiectul nu este politica, ci politicile. Să observăm că în limba engleză există două cuvinte pentru a vorbi despre lucruri pentru care noi avem numai unul, cel de „politică": există cuvântul *politics* şi există cuvântul *policy*. Până acum am vorbit despre politică în primul sens, cel exprimat de termenul „politics". În românește pare-se că a început să se încetăţenească pluralul de forma „politici" pentru a referi la ceea ce englezii numesc „policy" (iar la singular se preferă substantivul nearticulat: „politică"[5]). Se vorbește despre „political science" și despre „policy science". În românește am avea aceeași traducere: ştiinţă politică; dar sensul celor două expresii este foarte diferit.

Întrebarea care se ridică însă repede este: de ce vorbim în limba română de „*ştiinţe*" ale politicii, atâta vreme cât în covârşitoarea majoritate a celorlalte cazuri în românește vorbim despre o ştiinţă

[5] Ce sunt „politicile"? Iată aici o definiție:

O **politică publică** este o rețea de decizii legate între ele privind alegerea obiectivelor, a mijloacelor și a resurselor alocate pentru atingerea lor în situații specifice. **Procesul de înfăptuire a politicilor** este procesul de formulare și de aplicare a politicilor publice. (Miroiu: 2001, p. 26)

sau alta la singular? (Să ne amintim că în românește spunem „matematică", „fizică", „economie", acolo unde în engleză se spune la plural: „mathematics", „physics", „economics".) Nu cred că a existat și nu cred că astăzi există vreun motiv serios în acest sens (în engleză, iarăși, se zice la singular, „political science"); cu o excepţie, care va fi discutată imediat mai jos, aceea că în ştiinţa politică există abordări foarte diferite, s-ar putea spune chiar incomensurabile. Nu există în ştiinţa politică o unică „paradigmă", ci mai multe; dar de aici nu putem trage concluzia că există mai multe ştiinţe ale politicii („ştiinţele politice"), ci doar că politica astăzi este abordată potrivit unor perspective extrem de diferite.

Cei care studiază ştiinţa politică diferă între ei, mai întâi, prin domeniul asupra cărora se concentrează. Dacă, aşa cum am văzut, există puncte de vedere diferite asupra a ceea ce este politica, şi domeniile în care se poate clasifica studiul acesteia se pot construi în mod diferit. De pildă, în perspectiva înţelegerii politicii ca utilizarea sub constrângeri a puterii sociale, Goodin şi Klingemann (1996) indică următoarele diviziuni ale ştiinţei politice:

- Instituţii politice
- Comportamentul politic
- Politică comparativă
- Relaţii internaţionale
- Teorie politică
- Politici publice şi administraţie
- Economie politică
- Metodologie politică

Dar putem distinge între cercetătorii din ştiinţa politică şi după *tipul de abordare teoretică* pe care îl practică. Iată o posibilă trecere a lor în revistă (Marsh, Stoker: 1995): abordarea tradiţională este cea de **teorie politică normativă**. Ea are o tradiţie puternică în

gândirea filosofică, iar obiectivul ei este acela de a descoperi și de a aplica noțiunile valorice, evaluative în sfera relațiilor și practicii politice. Poate că cel mai cunoscut gânditor contemporan care se înscrie în această abordare este J. Rawls: prin teoria sa a dreptății, el a încercat să evidențieze rolul pe care trebuie să îl aibă în viața politică valorile libertății, egalității și dreptății sociale. **Studiile instituționale** se concentrează asupra regulilor, normelor, procedurilor și organizării formale a raporturilor din societate, asupra impactului pe care îl au acestea asupra luării deciziilor sociale. **Analiza comportamentală (behavioristă)** urmărește să ofere explicații ale comportamentului politic la nivel individual și al grupurilor sociale; ea acordă un rol central cauzalității și caracterului empiric, falsificabil al cercetărilor. **Teoria alegerii raționale** se apleacă asupra condițiilor care definesc și constrâng alegerile sociale; pornind de la alegerile făcute de persoanele individuale, înțelese ca actori raționali, ea construiește modele teoretice care încearcă să dea seamă de o varietate de situații empirice. **Abordarea feministă** în știința politică devine tot mai relevantă pe măsură ce scoate în evidență impactul organizării patriarhale a societății. („Patriarhatul" (din grec. *patria*, însemnând tată și *arché*, însemnând regulă) definește acele aranjamente sociale în care membrii bărbați ai societății tind să domine în poziții de putere, în luarea deciziilor.) În sfârșit, **analiza discursivă** cercetează (așa cum am văzut mai devreme din textul lui M. Foucault) modul în care discursul – ca structură de înțelesuri – este produs, funcționează și face posibilă acțiunea umană.

Să ne aplecăm în cele ce urmează ceva mai în detaliu asupra a trei din aceste abordări: studiile instituționale, analiza comportamentală (behavioristă) și teoria alegerii raționale. Studiile instituționale au o istorie veche și au reprezentat o lungă perioadă de timp paradigma teoretică dominantă în știința politică (în primele decenii ale secolului al XX-lea). După ce, la mijlocul secolului

trecut, abordările behavioriste au reprezentat curentul dominant în cercetările politice, instituționalismul a revenit – sub numele de *neo-instituționalism* – la începutul anilor '80 ca un răspuns conștient la ceea ce s-a chemat „revoluția behavioristă", dar și la influența tot mai mare a abordărilor de tipul alegerii raționale.

Analiza behavoristă, teoria alegerii raționale și neo-instituționalismul reprezintă, în terminologia lui Th. Kuhn (1976), trei **paradigme** în știința politică. O prezentare clară a conceptului kuhnian de paradigmă e dată în Pârvu (1981):

> Conceptul central al teoriei kuhniene a științei, care permite distingerea tipurilor de cercetare și a normelor lor, este acela de *paradigmă*. El reprezintă pentru studiul dezvoltării științei „unitatea fundamentală", ireductibilă la „constituenții ei logici elementari care ar funcționa în locul ei" (p. 54[6]). Numeroasele semnificații pe care termenul de „paradigmă" le are în lucrarea lui Kuhn pot fi grupate sau reduse la câteva tipice. În primul rând, prin paradigmă se înțelege *o realizare științifică remarcabilă pe care o anumită comunitate științifică o recunoaște, pentru un timp, drept bază a practicii ei*. Astfel au fost *Fizica* lui Aristotel, *Almagesta* lui Ptolemeu, *Principiile* și *Optica* lui Newton, *Chimia* lui Lavoisier ș.a. Prin aceste opere se determină *genul de probleme* cu sens în disciplina respectivă precum și *metodele legitime* prin care ele se abordează. Trăsăturile acestor opere, care le făceau apte să joace acest rol sunt noutatea și deschiderea. Aceste realizări (cuprinzând laolaltă legi, teorii, aplicații și instrumentație) oferă „modele din care apar anumite tradiții coerente de cercetare științifică"

[6] Paginile din paranteză sunt cele din lucrarea lui Kuhn (1976).

(p. 54). În al doilea rând, „paradigma" desemnează o mulțime de *aplicații standard* ale unei teorii: „o mulțime de ilustrări repetate și quasi-standard ale diferitelor teorii în aplicațiile lor conceptuale, observaționale și instrumentale" (p. 87). În al treilea rând, prin „praradigmă" Kuhn se referă la o totalitate de *opțiuni* (explicite sau nu), la o „rețea de opțiuni – concepuale, teoretice, instrumentale și metodologice", comune unei comunități științifice, impuse oamenilor de știință; opțiuni *ontologice* (privind tipurile de entități pe care le conține universul), *epistemologice* și *metodologice-instrumentale* (vizând forma legilor sau explicațiilor admise, tipul de instrumentație, tipul de generalizări etc.). Aceste opțiuni „produc regulile care-i spun practicianului unei discipline mature cum arată lumea și știința despre lume" (p. 85).…

Maturizarea efectivă a unei discipline este marcată de apariția în cadrul ei a primei paradigme, care-i va imprima pentru totdeauna un tip de dezvoltare nou, un *pattern evolutiv* specific. Odată cu prima paradigmă se reconstituie („se redefinește") *domeniul* disciplinei, se promovează un nou *tip de cercetare*, metodă, organizată și eficientă, se constituie un *grup profesional* cu statut bine-determinat, se restructurează „stilistic" modul de prezentare a rezultatelor cunoașterii (cercetarea devine „profesională și ezoterică"), se instituie un cadru conceptual și metodologic comun etc. (Pârvu: 1981, pp. 82 – 83)

Analiza comportamentală (behavioristă) își găsește expresia paradigmatică în cartea lui R. Dahl *Who Governs? Democracy and Power in an American City* (1961). Plecând de la o analiză empirică

a modului în care în orașul New Haven au fost luate deciziile importante, de-a lungul unei perioade de peste o sută și cincizeci de ani, el a ajuns la concluzia că, din oligarhie, orașul a devenit, treptat, pluralist. Dahl a analizat trei probleme: dezvoltarea urbană, nominalizările politice, educația publică. Ceea ce a constatat el a fost faptul că puterea nu era concentrată (sau: treptat a devenit tot mai puțin concentrată) într-un singur grup. Mai degrabă, ca expresie a faptului că resursele care produc puterea erau larg distribuite în populație, și puterea însăși era fragmentată între diferiții actori. Grupurile nu acționau concentrat asupra tuturor problemelor: cele care se opuneau într-o problemă puteau să colaboreze, să se unească într-o alta. Și chiar dacă influența directă asupra deciziilor cheie o aveau puțini oameni, cei mulți au putut să le influențeze prin vot.

Cum poate fi detectat însă faptul că un actor exercită putere asupra altuia? După Dahl, trebuie să vedem care sunt preferințele diferiților actori politici, dacă ele diferă în anumite cazuri. Dacă preferințele unor actori predomină în anumite probleme cheie, înseamnă că acei actori exercită puterea în sistemul politic respectiv. Dar o preferință nu poate fi cercetată ca atare, ci numai prin deciziile efective ale actorilor. Decurge de aici o concluzie foarte importantă: a studia relațiile de putere înseamnă a analiza deciziile concrete în care actorii își urmăresc propriile preferințe. De fapt, Dahl a făcut exact acest lucru în analiza relațiilor de putere în orașul New Haven.

Analiza comportamentală și-a propus să utilizeze tehnici statistice riguroase în analiza datelor politice. Ca urmare, obiectivul ei a fost acela de a dezvolta, pe baza analizei cantitative a comportamentului uman în grupuri, o știință empirică a politicii, capabilă să genereze ipoteze cu valoare predictivă. De bună seamă, aceasta presupune că, pe de o parte, cercetarea poate conduce la regularități care pot fi apoi generalizate și, pe de altă parte, că acestea pot fi descoperite printr-o analiză neutră, care nu face apel la judecăți de

valoare. Pentru behavioriști, conceptul de cauzalitate joacă un rol esențial; potrivit lor, relațiile cauzale pot fi descoperite prin analiza procesului efectiv de luare a deciziilor.

Neo-instituționalismul are în cartea lui D. North *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990), în cea a lui J.G. March și J.P. Olsen *Rediscovering Institutions* (1989) și în cea a lui Elinor Ostrom *Governing the Commons* (1990) unele dintre exemplificările cele mai adecvate. Scopul neo-instituționaliștilor este acela de scoate în evidență rolul crucial al instituțiilor (al regulilor, normelor, practicilor sociale), al contextului instituțional în modelarea comportamentului politic și a rezultatelor acțiunii politice. Instituțiile contează, dar la fel contează și istoria: altfel spus, felul în care este astăzi practica politică depinde de modul în care a ajuns să fie astfel; actorii, la rândul lor, sunt socializați în acest context instituțional complex și își modelează și în acest fel comportamentul. Ca urmare, accentuează neo-instituționaliștii, comportamentul politic, modalitățile în care se construiesc deciziile sociale sunt extrem de complexe și, de aceea, într-o mare măsură impredictibile. Mai mult, odată constituite, instituțiile se adâncesc în rutină, în convenție și sunt dificil de reformat, de schimbat, de înlocuit. De aceea există perioade de stabilitate, de regularitate în comportamentul politic, în instituțiile politice (care pot fi urmate de faze de schimbare instituțională intensă).

Înțelegerea semnificației **teoriei alegerii raționale** presupune să ne referim la operele cu valoare paradigmatică pentru această abordare. În aceste cărți sunt definite principalele probleme considerate ca importante în acest cadru pentru înțelegerea comportamentului politic și a deciziilor sociale, sunt definite metodele considerate legitime și fructuoase, ca și principalele tipuri de răspunsuri ce pot fi oferite unei probleme teoretice. Cartea lui K. Arrow, *Social Choice and Individual Values* (1951) s-a concentrat asupra modalităților

prin care preferințele individuale pot fi agregate pentru a construi o funcție de bunăstare socială. Celebra teoremă a lui Arrow, care dovedește că nu se poate construi o astfel de funcție de agregare a preferințelor individuale care să îndeplinească simultan anumite proprietăți pe care în mod rezonabil noi le considerăm acceptabile, a reprezentat punctul de plecare pentru dezvoltări deosebit de importante în economie și în știința politică. În lucrarea sa *An Economic Theory of Democracy* (1957) A. Downs construiește modele ale competiției dintre partidele politice, în care politicienii acționează ca actori care urmăresc maximizarea utilității – în cazul competiției politice, a numărului de voturi câștigat de partidul lor. J. Buchanan și G. Tullock au elaborat în *The Calculus of Consent* (1962) modele ale statului și ale comportamentului birocratic, presupunând iarăși că agenții care acționează în cadrul acestor instituții se comportă ca maximizatori. *The Logic of Collective Action* (1965) de M. Olson abordează formarea intereselor de grup și comportamentul de grup în perspectiva ideii de bun public și evidențiază dificultățile în agregarea acestora.

Autorii menționați sunt economiști (doi dintre ei, K. Arrow și J. Buchanan, au obținut premiul Nobel pentru economie). Teoria alegerii raționale este într-un fel o încercare de a aduce în știința politică tipul de abordare și rigoarea economiștilor, prin construirea de modele formale, capabile să ofere explicații ale felului în care oamenii se comportă în spațiul public și să permită predicții privind comportamentul acestora. Desigur, modelele construite se bazează pe idei simplificatoare; dar acest lucru a permis folosirea metodelor matematice de modelare a comportamentului politic. Teoria alegerii raționale se bazează pe supoziția că explicarea deciziei sociale trebuie să se realizeze în ultimă instanță prin apelul la acțiunile actorilor individuali implicați; că a înțelege decizia socială înseamnă a înțelege modul în care se face agregarea acțiunii acestor agenți.

Această supoziție este cunoscută sub numele de *individualism metodologic*. În al doilea rând, teoria alegerii raționale admite că actorii politici sunt *raționali*: ei își urmăresc interesele individuale și caută să își maximizeze beneficiile. Cele mai interesante rezultate obținute sunt care care dovedesc că există o tensiune între raționalitatea individuală și cea colectivă: într-o societate de actori raționali este posibil ca rezultatele la care se ajunge să fie mai proaste decât dacă actorii s-ar comporta irațional (aici intervin concepte celebre deja, precum cele de „călător clandestin", de „dilemă a prizonierilor" etc.)

Cele trei tipuri de abordări în știința politică diferă prin problemele pe care le ridică, prin problemele asupra cărora se concentrează, prin tipurile de factori explicativi pe care îi sugerează, prin metodele utilizate. Totuși, ar fi greșit să se considere că cele trei abordări sunt incomparabile. Uneori se încearcă reconstruirea unora dintre conceptele și tezele din cadrul unei orientări în perspectiva alteia. În acest sens, teoria alegerii raționale este cea mai activă. De exemplu, în ultimele două decenii, modele mai sofisticate ale teoriei alegerii raționale (așa-numitele modele de a doua generație, in cadrul teoriei institutionale a alegerii raționale – a se vedea de pildă E. Ostrom: 1990) au încercat să recupereze aspecte specifice studiilor neo-instituționale. Într-un sens puternic, neo-instituționalismul poate fi astfel văzut astăzi ca o aplicare și dezvoltare a abordării de tip alegere rațională.

Structura cărții

Această carte este gândită să acopere cel puțin la nivel elementar câteva dintre **principalele abordări de tip alegere rațională**. În această lucrare *adopt explicit paradigma alegerii raționale și încerc să reconstruiesc câteva dintre temele centrale ale științei politice pe baza acesteia*.

Nu e greu să ne gândim că unii se vor grăbi să spună: paradigma alegerii raționale și-a trăit traiul; e nevoie să înțelegem politica altfel decât ne cere aceasta. Căci teoria alegerii raționale este subminată de patologii metodologice grave (Green Shapiro: 1994; Friedman: 1996); căci alte paradigme au o capacitate mai mare de a da seamă de politică. Nu cred că lucrurile stau astfel: în ultimii ani abordările de tip alegere rațională nu numai că au continuat să se dezvolte pe liniile tradiționale, dar au reușit să încorporeze abordările instituționale[7]; în plus, e greu de văzut care sunt și cât de puternice sunt acele misterioase alternative (Chong: 1996) la teoria alegerii raționale. Dar, chiar dacă teoria alegerii raționale ar fi acum într-un moment în care influența ei în știința politică scade, nu cred că e de dorit ca – în spațiul românesc – să o ignorăm. Abordările de acest tip aproape că lipsesc în literatura politică din țara noastră. Înainte de a le respinge, e nevoie să le cunoaștem; cu atât mai mult cu cât ele necesită (spre deosebire de alte tipuri de abordări, adesea mai în vogă) un studiu sistematic, plin de răbdare: cum zicea cândva Hegel, o muncă amară a gândirii.

Cartea de față are cinci capitole. Primul, introductiv, furnizează conceptele centrale utilizate. Ideile de actor rațional și de individualism sunt esențiale pentru a înțelege abordarea din această lucrare. În cel de-al doilea capitol va fi tratată problema alegerii de grup prin prisma **agregării preferințelor individuale**. În această parte a cărții conceptul pivotal este cel de alegere socială. Voi aborda chestiunea raționalității individuale, a modalităților prin care preferințele pot fi agregate (în acest cadru vor fi acordate spații largi câtorva reguli de agregare a preferințelor: regula unanimității și regula majorității simple, precum și unor alternative la aceasta din urmă, precum criteriile lui Condorcet și Borda), ca și a dificultăților care

[7] Cartea Miroiu (2016) este dedicată cercetării teoriilor neoinstituționale de tip alegere rațională.

apar pe acest drum. Astfel, vor fi analizate pe larg problemele legate de existenţa majorităţilor circulare, precum şi de teoremele de imposibilitate ale lui K. Arrow. Pe de altă parte, vor fi discutate modalităţi de evitare a apariţiei circularităţilor şi deci de încercare de a concilia raţionalitatea individuală şi cea colectivă. Capitolul 3 va exemplifica această direcţie prin raportare la mecanismele de vot în contextul competiţiei politice.

Capitolul 4 porneşte de la un alt mod de a scoate în evidenţă existenţa unor tensiuni între raţionalitatea individuală şi cea colectivă: cel pe care, în chipuri diferite, dar cu o structură analoagă, îl instanţiază dilema prizonierilor, tragedia bunurilor comune (a lui G. Hardin) sau problema acţiunii colective (pusă de M. Olson). E vorba despre dilemele sociale. Capitolul 5 se va concentra asupra mecanismelor prin care este realizată cooperarea dintre oameni. Atenţia se va concentra asupra încercărilor de a construi o abordare de tip alegere raţională, care să dea însă seamă de existenţa unei imense diversităţi în aranjamentele sociale de cooperare în astfel de situaţii, create de diferitele grupuri umane.

Natura unei lucrări ca cea de faţă cere ca opţiunile personale ale autorului să nu iasă prea mult în faţă. Am respectat această constrângere, chiar dacă un cititor atent va observa că unele abordări îmi sunt mai apropiate, altele mai puţin; de asemenea, că există o anumită ordine a prezentării care trădează opţiunile individuale, ca şi credinţele privitoare la ce este semnificativ şi ce nu, la ceea ce este un loc clasic şi ceea ce nu este astfel. Pentru un cititor exersat, punctele în care opţiunile mele personale sunt formulate vor fi însă mult mai evidente.

Încercând să indice una dintre supoziţiile fundamentale ale abordării lor, G. Buchanan şi G. Tullock luau drept motto la lucrarea *Calculul consimţământului*, o frază a lui Th. Jefferson (1743 – 1826), dintr-una din scrierile sale celebre, cunoscută sub numele de *Kentucky Resolution*, şi care a fost adoptată de legislativul din statul Kentucky în 1798. Textul este următorul[8]:

> Încrederea este pretutindeni părintele despotismului. Guvernământul liber se întemeiază pe suspiciune şi nu pe încredere; suspiciunea şi nu încrederea este cea care cere Constituţiei să îi constrângă pe cei pe care suntem obligaţi să le acordăm putere: iar Constituţia noastră a fixat în consecinţă limitele până la care, şi dincolo de care, poate merge încrederea noastră… În chestiunile care privesc puterea să nu mai auzim de încrederea în om, ci să-l constrângem ca, prin lanţurile Constituţiei, să nu ne vatăme.

Cercetările care au urmat apariţiei cărţii lui Buchanan şi Tullock, ca şi cărţii lui M. Olson (1965), au indus totuşi o anumită îndoială în privinţa acestei supoziţii foarte pesimiste. Speranţa mea este ca, cel puţin la sfârşitul întregului demers, să avem curajul intelectual să punem un alt motto, ceva mai optimist (deşi nu foarte optimist!). Un motto care poate fi şi el exemplificat cu ajutorul unui text din lucrările unuia dintre părinţii Constituţiei americane, J. Madison (1751 – 1836):

> Aşa cum există un grad de viciu în omenire, care ne solicită un anumit grad de circumspecţie şi de neîncredere, tot aşa există alte calităţi ale naturii umane, care justifică o anumită măsură de stimă şi de încredere. Guvernământul democratic, mai mult decât oricare altul, presupune existenţa acestor calităţi. Dacă imaginea rezultată din circumspecţia politică a unora dintre noi ar fi o oglindă adecvată a caracterului uman, atunci concluzia ar fi că nu există îndeajuns de multă virtute pentru ca

[8] Îl dau aici într-o formă mai extinsă decât cel pe care îl găsim la Buchanan şi Tullock.

oamenii să se autoguverneze, şi că numai lanţurile dictaturii pot să îi determine să nu se se distrugă şi să se devoreze unul pe altul. (The Federalist Papers, 55)

Capitolul 1.
Alegerea rațională

1.1. Actorul rațional

1.1.1. Conceptul de raționalitate în teoria alegerii

În cele ce urmează ne vom propune să înţelegem felul în care oamenii fac alegeri şi, de asemenea, felul în care grupurile de oameni aleg. O supoziţie fundamentală a acestei lucrări este că scopul de a înţelege acţiunile politice nu se poate realiza decât dacă facem apel la construcţii teoretice. Aceste construcţii sunt teorii sau modele. Spre deosebire de teorii, modelele sunt mai rudimentare; **un model este o colecţie de supoziţii (simplificatoare) despre realitate**.

Simplificările sunt deliberate: de exemplu, vom defini în acest capitol modele ale actorului raţional. Pesemne că imediat se va naşte obiecţia că o asemenea simplificare este nerealistă: persoana umană nu este pe deplin raţională. Impulsurile, afectele, pasiunile, sentimentele etc. joacă un rol important în alegerile noastre – şi, deci, e greşit să se susţină că alegerile noastre pot fi corect modelate făcând apel la ipoteza raţionalităţii actorului „politic".

O asemenea replică este prost formulată. Fiindcă ea nu permite să conchidem că ipoteza raţionalităţii actorului este pusă sub semnul întrebării, ci doar că modelele care pot fi construite pe baza ei sunt chestionabile. Un model teoretic este propus, mai întâi, pentru

că – tocmai prin simplificările formulate – el permite testarea mai precisă a consistenței interne a unei ipoteze sau a unei teorii, formularea ei într-un mod mai precis, mai simplu și mai clar. În al doilea rând, modelul e capabil să specifice independent de alte părți ale unei teorii exact acele componente care apar ca relevante, semnificative, într-un anumit context. În al treilea rând, modelul permite derivarea consecințelor teoretice din supozițiile făcute: ce rezultă, cât de puternice sunt aceste conscințe, ce consecințe nu mai decurg din eliminarea unor supoziții etc. Așa cum vom vedea în această lucrare, consecințele unui model nu sunt întotdeauna triviale; bunăoară, unele dintre cele mai importante rezultate prezentate va fi teorema lui Arrow, care indică faptul că – deși intuitiv lucrurile nu păreau să stea astfel – unele supoziții adesea acceptate nu sunt compatibile între ele. În sfârșit, un model permite derivarea unor consecințe empirice. Acest lucru este esențial pentru a evalua un model teoretic: ce predicții face, ce explicații dă pentru procesele, fenomenele din lumea reală. Așa cum scriu Buchanan și Tullock referitor la modelele actorului rațional,

> Modelele pot fi împărțite în trei părți: supoziții, analiză și concluzii. Supozițiile pot să fie sau nu „descriptive" sau „realiste", în sensul în care aceste cuvinte sunt folosite în mod obișnuit. În multe cazuri „nerealismul" supozițiilor face ca modelele să fie respinse înaintea examinării și testării concluziilor. Esențialmente, singurul test al „realismului" supozițiilor constă în aplicabilitatea concluziilor. Din acest motiv cititorul care are o poziție critică față de supozițiile comportamentale folosite aici e sfătuit să-și amâne judecarea modelelor noastre până când va fi pus față în față cu unele implicații ale modelului privitoare la lumea reală și propriile cunoștințe cu privire la instituțiile politice existente. (Buchanan, Tullock: 1962, p. 29)

Un model teoretic, așadar, trebuie să aibă capacitatea de a produce explicații ale fenomenelor politice și chiar de a indica predicții privind evoluția acestora. Dar trebuie accentuat că de aici nu decurge că un model trebuie să explice *toate* fenomenele politice. În nici o știință modelele teoretice nu pot face așa ceva: un model fizic reușește să dea seamă doar de un număr redus de situații; în teoria economică modelele pot explica o fracțiune a comportamentelor oamenilor. Dacă prin urmare vom accepta diverse modele ale actorului rațional, nu va trebui să admitem și că acțiunile oamenilor în sfera politică sunt întotdeauna raționale. Dimpotrivă, ceea ce ar urma să acceptăm e doar că această supoziție este un instrument foarte puternic pentru a înțelege mult – iar unii susținători ai unor astfel de modele ar spune: cea mai mare parte – din viața socială. Mai mult, un model ne permite să indicăm mai precis când și cum oamenii se comportă irațional. (În Capitolul 3 vom discuta pe larg o astfel de chestiune, legată de comportamentul votanților în alegerile de masă.)

Să începem prin a discuta semnificația termenului „rațional".

Ce este rațional? Ca și în secțiunea precedentă, să începem prin a privi într-o lucrare cu caracter introductiv. Conform cu Dancy, Sosa (1992, pp. 415 – 419) termenul „rațional" are extrem de multe sensuri. Unele dintre ele se referă la cunoaștere; altele la acțiunea umană. Să începem cu primele:

- Raționalitatea constă în conformitatea cu regulile logicii deductive. Să luăm unul dintre cele mai celebre silogisme. Dacă avem premisele: a) Toți oamenii sunt muritori; și b) Socrate e om, atunci e rațional să conchidem de aici că: Socrate e muritor – dar e irațional să tragem concluzia că Socrate e un filosof care s-a preocupat de problema dreptății.
- A fi rațional înseamnă a face calcule matematice corecte. E

într-adevăr raţional să infer că numărul *x* e mai mare decât 9 dacă ştiu că: a) *x* > 6; şi b) *x* e multiplu de 5.

- Raţionalitate constă în a trage concluzii corecte pe baza înţelesului cuvintelor pe care le folosim. Dacă ştiu că cineva este burlac, atunci – întrucât ştiu că „burlac" înseamnă bărbat necăsătorit – voi putea conchide că nu există nici o persoană care să îi fie socru.
- A fi raţional înseamnă a face apel la inducţia amplificatoare. Dacă o studentă a fost foarte bine pregătită la toate examenele din primii doi ani de facultate, va fi raţional să trag concluzia că la examenul de astăzi ea a venit din nou foarte bine pregătită.
- Raţionalitatea constă în a face uz în mod corect de probabilitatea ca unele evenimente să se producă. La alegerile pentru primarul general al municipiului Bucureşti din 2005 sondajele de opinie indicau că diferenţa dintre candidatul Alianţei D.A., Adriean Videanu şi cel al PSD, Marian Vanghelie, era foarte mare în favoarea primului candidat. De aceea, era raţional să conchid că probabilitatea ca votul meu să poată schimba rezultatul votului era foarte mică.
- A fi raţional înseamnă a face inferenţe întemeiate pe generalizări empirice în general acceptate ca valide. Dacă ieri a plouat, iar azinoapte a fost foarte frig, atunci pot trage concluzia că pe străzi şi pe trotuare va fi polei în cursul dimineţii de azi.

În toate cele şase cazuri de mai sus termenul „raţional" este aplicat mecanismului prin care din anumite premise sunt inferate concluzii; raţional este argumentul sau, puţin tautologic vorbind, „raţionamentul" folosit pentru a extrage o nouă cunoaştere. Există însă şi unele moduri cu totul diferite de folosire a termenului

„raţional", care se aplică de această dată nu cunoaşterii, ci acţiunii noastre. *Termenul „raţional" se aplică nu felului în care facem judecăţi, ci felului în care acţionăm sau ne comportăm*[9]:

- A fi raţional înseamnă să acţionăm astfel încât să atingem cel mai bine scopurile noastre.
- A fi raţional înseamnă să tratăm orice alt om ca scop în sine, şi nu ca doar un mijloc pentru atingerea scopurilor noastre.

Primul sens al termenului „raţional" are a face cu mijloacele pe care le folosim pentru a atinge scopurile pe care ni le propunem. Cel de-al doilea sens vizează scopurile, mai degrabă decât mijloacele. Într-o tradiţie weberiană, se spune că în primul caz avem a face cu o **raţionalitate instrumentală**, iar în cel de-al doilea cu o **raţionalitate valorică** (sau **axiologică**). În acest capitol ne vom concentra asupra primului tip de raţionalitate. Aceasta pentru că modelele actorului care se comportă raţional (şi în particular, aşa cum vom vedea în capitolele următoare, modelele votantului raţional) se întemeiază pe ideea de raţionalitate instrumentală. Dar, pentru a înţelege mai bine în ce constă ea, o cale bună este să o diferenţiem mai precis de abordări alternative, în mod specific de raţionalitatea valorică.

Două tradiţii intelectuale. Fiecare din cele două modalităţi de conceptualizare a raţionalităţii acţiunii are în spate o tradiţie intelectuală prestigioasă. Prima descinde din iluminismul scoţian,

[9] Mai există o situaţie, în care „raţional" se aplică felului în care comunicăm cu alţii. Faptul că reuşim să comunicăm cu succes cu alţii, chiar dacă nu formulăm explicit toate supoziţiile noastre, e un indicator al faptului că noi acţionăm raţional. Dacă suntem întrebaţi ce părere avem despre o lucrare a unei persoane, iar răspunsul pe care îl dăm e că acea persoană a muncit mult pentru a o scrie, de bună seamă că presupunem – iar interlocutorul nostru înţelege acest lucru – că alte aprecieri pozitive despre lucrare nu dorim să facem.

reprezentat strălucit de autori precum David Hume (1711 - 1776) și Adam Smith (1723 - 1790). Cea de-a doua are în filosoful german I. Kant (1724 – 1804) principalul reprezentant.

Raționalitatea instrumentală. Dacă vrem să vorbim despre o alegere care este rațională, atunci de bună seamă că presupunem că rațiunea este într-un fel sau altul legată de acțiune. Probabil însă că nu dorim doar să susținem că rațiunea poate judeca acțiunile pe care le-am făcut ori pe care ne propunem să le facem, și ne spune că sunt bune sau nu. Mai degrabă, am dori să susținem ceva mai mult: anume că rațiunea influențează într-un fel alegerea noastră și, ca urmare, că *rațiunea influențează acțiunea umană*. Dar cum ar putea rațiunea să ne determine să acționăm, nu numai să judece acțiunile noastre? D. Hume este în această privință clar: potrivit lui, rațiunea nu poate fi niciodată un motiv al acțiunii noastre; dimpotrivă, numai sentimentele, pasiunile, gusturile noastre pot reprezenta astfel de motive sau temeiuri ale faptului că acționăm.

> [D]iferitele limite și activități ale *rațiunii* și *gustului* sunt ușor de stabilit. Prima ne dă cunoașterea adevărului și a falsului, cel din urmă ne dă sentimentul frumosului și al diformității, al viciului și al virtuții. Prima descoperă obiectele așa cum sunt ele de fapt în natură, fără să adauge și fără să scadă nimic; celălalt are o capacitate productivă fiindcă, împodobind obiectele naturale cu culorile dăruite de sentimentul lăuntric, face ca într-un fel să se nască o nouă creație. Rațiunea, rece și distantă, nu constituie un motiv de acțiune, ci direcționează numai impulsul primit de la dorință și înclinație, arătându-ne mijloacele de a atinge fericirea sau de a evita nefericirea. Gustul, de vreme ce dă plăcere sau durere și prin aceasta constituie fericirea sau nefericirea, devine motiv de acțiune și este primul imbold și impuls al dorinței și voinței. De la circumstanțe și relații cunoscute sau presupuse rațiunea ne duce la descoperirea a ceea ce este ascuns și necunoscut; abia după ce avem în față toate circumstanțele și relațiile gustul ne face să simțim un sentiment nou de reproș sau aprobare. (Hume: 1902, §246)

Se poate, fără îndoială, ca unele dintre dorințele sau gusturile noastre să se formeze prin reflecție rațională, dar întotdeauna trebuie să luăm unele dorințe sau gusturi ca date; nicio dorință nu poate fi produsă ca atare doar de rațiune. Dar atunci înseamnă că nu putem spune că o pasiune este adevărată sau falsă, rațională sau irațională. Scopurile pe care ni le propunem nu sunt date de rațiune, ci de pasiunile și de gusturile noastre. De aceea, dacă vrem să formulăm o asemenea apreciere, ne putem referi numai la mijloacele pe care le folosim pentru a atinge scopuri care, ele însele, nu sunt date de rațiune.

Distincția dintre rațiune și pasiuni întemeiază așadar distincția dintre scopuri și mijloacele pentru a le atinge. Iar acțiunea umană este rațională în acest sens instrumental, că vizează modul în care încercăm să atingem în mod rațional scopuri date de dorințele și de gusturile noastre.

Raționalitatea valorică. Adesea concepția asupra raționalității derivată din tradiția humeană este pusă în contrast cu cea care poate fi aflată în opera lui I. Kant. Chiar dacă modelele pe care le vom avea în vedere în cele ce urmează nu încorporează elemente ale concepției lui Kant, aceasta este o alternativă cu o deosebită semnificație filosofică la ideea de raționalitate instrumentală. (Există desigur și încercări de a conexa cele două tradiții. Cea a lui Rawls, în special din lucrările ulterioare (1993; 1999; 2001) primei sale cărți *O teorie a dreptății*, este binecunoscută. Dintre cele mai recente a se vedea de exemplu White: 2004.)

Kant nu respinge raționamentele de tipul celor menționate mai devreme; ele exprimă un pattern de acțiune descris de ceea ce el numea „imperativul ipotetic": dacă vrei să ajungi la obiectivul X, atunci fă acțiunea Y! Dar, accentuează Kant, există și un alt pattern de acțiune. Unele acțiuni ne sunt prescrise ca obligatorii nu pentru că au sau nu anumite consecințe, ci pentru că e este datoria noastră să le facem. Dacă nu îmi țin o promisiune, am încălcat legea morală, chiar dacă acest lucru poate că a avut consecințe mai bune (pentru mine și pentru ceilalți) decât acțiunea de a-mi fi respectat promisiunea. Aceste datorii se bazează pe ceea ce Kant numește **imperativul categoric:** o regulă morală care ne permite să judecăm acțiunile noastre. Iată cele trei formulări[10] celebre pe care Kant le-a dat imperativului categoric:

- Acționează numai conform acelei maxime prin care să poți vrea totodată ca ea să devină o lege universală. (Kant: 1972, p. 39)
- Acționează astfel ca să folosești umanitatea atât în persoana ta, cât și în persoana oricui altuia întotdeauna în același timp ca scop, iar niciodată numai ca mijloc. (Kant: 1972, p. 47)
- Acționează potrivit maximelor care pot să-și fie totodată lor însile obiect ca legi universale ale naturii (Kant: 1972, p. 56)

Prima formă a imperativului categoric indică ideea de universalizabilitate: o acțiune este morală dacă ea poate fi recomandată oricărui actor, deci poate fi universalizată. Dacă de exemplu nimeni nu și-ar ține promisiunile, atunci nimeni nu s-ar aștepta ca ceilalți să își țină promisiunile, și deci regula promisiunii ar deveni inefectivă; ca urmare acțiunea de a nu-ți ține o promisiune făcută nu

[10] Chestiunea dacă acestea sunt sau nu echivalente nu este relevantă în acest context.

poate fi recomandată tuturor agenților raționali pentru a fi realizată (și deci nu este conformă principiului moralității). Cea de-a doua formă a imperativului vizează demnitatea ființei umane; dacă eu fac o promisiune dar nu o respect, înseamnă că am folosit persoana căreia i-am promis numai ca un mijloc pentru a-mi atinge scopurile, nu am tratat-o și pe ea ca pe o persoană umană. Cea de-a treia formă a imperativului accentuează asupra comunității ființelor raționale umane, ca membre într-un „imperiu al scopurilor care este posibil prin libertatea voinței".

Pentru Kant, imperativul categoric ca principiu moral poate fi derivat din rațiunea pură, fără nici un recurs la experiență sau la o altă influență exterioară. Spre deosebire de Hume, Kant consideră că rațiunea poate reprezenta un motiv al acțiunii. Imperativul categoric își are originea în rațiunea pură, iar dorințele persoanelor particulare îi sunt exterioare. Conceptul de autonomie[11] a persoanei umane este aici esențial: ființa umană este autonomă în primul rând în sensul că își dă singură legile morale, făcând apel la propria-i rațiune (iar nu la normele societății ori la vreo autoritate exterioară). Este autonomă, în al doilea sens, în măsura în care comportamentul ei nu este derivat din dorințe, înclinații gusturi. Comportamentul moral este cel realizat **din datorie**, iar nu numai „conform datoriei"; pentru ca o acțiune să fie considerată morală, datoriile trebuie îndeplinite pentru ele însele, nu pentru că au un anumit efect așteptat:

> Nu voi ține seamă aici de toate acțiunile care sunt cunoscute ca fiind contrare datoriei, deși dintr-un punct de vedere sau altul ele pot fi utile; căci în ce privește aceste acțiuni nici nu se pune măcar problema dacă au fost săvârșite *din datorie*, deoarece ele sunt în contradicție cu datoria. Las la o parte și acțiunile care sunt într-adevăr conforme datoriei, pentru care însă oamenii

[11] Etimologic, a fi autonom înseamnă a-ți da singur normele sau legile.

nu au nemijlocit *nici o înclinaţie*, dar pe care ei le săvârşesc, totuşi, sub influenţa unei alte înclinaţii. Căci aici se poate uşor distinge dacă acţiunea conformă datoriei a fost săvârşită *din datorie* sau din interes egoist. Mult mai greu se poate observa această distincţie acolo unde acţiunea este conformă datoriei şi subiectul mai are pe deasupra şi înclinaţie *nemijlocită* pentru ea. De exemplu, este desigur conform datoriei ca băcanul să nu-i ceară clientului său neexperimentat preţuri prea mari, şi acolo unde afacerile sunt intense, negustorul deştept nici nu o face, ci are un preţ fix general pentru orişicine, aşa că un copil cumpără la el tot atât de bine ca oricare alt client. Toată lumea este deci servită *cinstit*. Dar aceasta nu este nici pe departe suficient pentru a crede că negustorul a procedat din datorie şi din principii de onestitate; interesul său a cerut-o; nu se poate presupune însă aici că el ar mai avea şi o înclinaţie nemijlocită faţă de clienţi, pentru a nu prefera aşa-zicând din dragoste pe nici unul faţă de altul în fixarea preţului. Deci acţiunea nu a fost săvârşită nici din datorie, nici din înclinaţie nemijlocită, ci numai din calcul egoist.

Dimpotrivă, este datorie să-ţi conservi viaţa şi, în afară de aceasta, oricine are şi înclinaţie nemijlocită a o face. De aceea, grija adeseori plină de teamă pe care majoritatea oamenilor o au pentru viaţa lor nu are totuşi nicio valoare internă şi maxima ei niciun conţinut moral. Ei îşi conservă viaţa *conform datoriei*, dar nu *din datorie*. Dimpotrivă, dacă nenorociri şi o supărare fără nădejde au înăbuşit cu totul plăcerea de viaţă; dacă nenorocitul, tare la suflet, mai mult indignat de soarta lui decât umilit şi abătut, îşi doreşte moartea, dar totuşi îşi conservă viaţa fără a o iubi, nu din înclinaţie sau frică, ci din datorie, atunci maxima lui are un conţinut moral. (Kant: 1972, pp. 15 – 16)

M. Weber (1978) deosebeşte patru tipuri de acţiuni sociale în funcţie de sensul lor. Prima este raţională într-un sens *instrumental*, şi e definită în raport cu modul în care scopurile pot fi atinse. Cea de-a doua este raţională într-un sens *valoric*. Ea implică credinţa că există o valoare absolută: un actor acţionează într-un anumit fel nu pentru că aşteaptă anumite consecinţe dezirabile, ci fiindcă el e convins că acea acţiune este bună ca atare, intrinsic. Acţiunile care se încadrează în al treilea şi al patrulea tip – cele realizate într-un sens *tradiţional* şi *emoţional* – se află, consideră Weber (1978, p. 25), „la graniţa a ceea ce putem într-un mod întemeiat să numim acţiune orientată cu sens, iar adesea e de cealaltă parte". După Weber, acţiunea umană e aşadar raţională deoarece se conformează sensurilor şi valorilor, şi este neraţională doar când această condiţie nu e îndeplinită: or, acest lucru se întâmplă doar când acţiunea umană are o determinare doar naturală; altfel spus, acţiunea umană este mai degrabă **intrinsec raţională**. Decurge de aici că, pentru Weber, ***cercetarea ştiinţifică a acţiunii umane trebuie să plece de la presupoziţia raţionalităţii acesteia***. Abia aşa putem da o înţelegere ştiinţifică acţiunii umane; iar acţiunea neraţională poate reprezenta numai „deviaţiile care se observă de la acest curs ipotetic" raţional (p. 6), ca urmare a interferenţelor fiziologice, afective etc. la nivelul actorului individual. Într-o astfel de perspectivă weberienă, L. Grünberg susţine că:

> [D]istincţia din planul cunoaşterii între raţionalitatea instrumentală, care priveşte doar relevanţa şi acceptabilitatea raţională a mijloacelor utilizate pentru realizarea unui scop, şi raţionalitatea intrinsecă (a cărei viză o constituie relevanţa şi acceptabilitatea scopului însuşi) îşi găseşte un corespondent, mutatis mutandis, în planul etic-valoric al

acțiunii umane prin delimitarea unei „*raționalități tehnologice*" și a ceea ce ne vom permite să desemnăm prin conceptul de „*raționalitate axiologică*".

Raționalitatea tehnologică pune doar o problemă de optimizare a resurselor și mijloacelor utilizate în cursul unei acțiuni în vederea realizării unui scop. Dar, întrucât optimizarea eficienței instrumentului prezintă indiferență în raport cu scopul în vederea realizării căruia este utilizat, mijloacele perfecționate și optimizate pot concura eficient la realizarea unor scopuri vagi, improprii sau de-a dreptul irațională (cum ar fi războiul nuclear, lagărele de exterminare în masă sau luarea „omului-plantă", din cunoscutul eseu al lui Mettrie, ca model educațional).

Raționalitatea axiologică a unei acțiuni vizează non-arbitrarul, relevanța umană (acceptabilitatea rațională) și, ca atare, valoarea scopului însuși. (Grünberg: 1989, p. 162)

Principiile raționalității instrumentale. Am văzut că, în sens instrumental, a fi rațional înseamnă să acționăm astfel încât să atingem cel mai bine scopurile noastre. Potrivit acestui înțeles, a vorbi despre raționalitatea acțiunii unui actor înseamnă a compara între ele mijloacele care sunt disponibile pentru a atinge un scop dat. Dar scopul ca atare nu e luat în considerare pentru a determina dacă avem sau nu a face cu o acțiune rațională: scopul este asumat, e în afara cercetării, iar ceea ce contează sunt mijloacele pentru a-l atinge. Prima condiție necesară pentru a construi conceptul de raționalitate instrumentală este așadar distincția clară între mijloace și scopuri.

La modul foarte general, raționalitatea instrumentală solicită ca în alegerile lor oamenii să respecte anumite principii. J. Rawls (1971: pp. 411 – 413) le indică pe următoarele trei:

- *Principiul mijloacelor efective*. Dat fiind un anumit obiectiv, și date fiind mai multe alternative (deci miloace de a atinge acel obiectiv), principiul cere să adoptăm acea alternativă care îndeplinește cel mai bine acel scop. „Dat fiind un obiectiv, trebuie să îl atingem cu cea mai mică cheltuială de mijloace (oricare ar fi acestea); sau, date fiind mijloacele, trebuie să îndeplinim obiectivul cât mai mult".
- *Principiul caracterului cuprinzător*. O alternativă[12] e preferabilă alteia dacă aplicarea ei va conduce la atingerea tuturor scopurilor pe care le atinge aplicarea celeilalte și încă alte scopuri; cu alte cuvinte, e de preferat o alternativă care are consecințe dorite mai cuprinzătoare. Dacă avem de ales între a merge la Paris și la Roma, fără însă a putea să mergem în amândouă orașele, și știm că la Paris putem face tot ceea ce ne-am propus și la Roma, dar și alte lucruri pe care le dorim, atunci e rațional să preferăm să mergem la Paris.
- *Principiul probabilității mai mari*. Dacă scopurile pe care le putem atinge prin două alternative sunt în mare aceleași, dar e o șansă mai mare să atingem acele scopuri prin aplicarea uneia dintre cele două alternative, atunci e rațional să o alegem pe aceasta.

Potrivit lui Rawls, cele trei principii definesc ideea de alegere rațională, care, eventual, ar putea fi de aceea pur și simplu înlocuită prin invocarea acestora. Cu alte cuvinte, în cazul în care suntem întrebați ce înseamnă că o alegere este rațională, răspunsul nostru va putea consta în a verifica dacă ea este conformă cu cele trei principii.

[12] Rawls vorbește de fapt de planuri de viață; el le califică, și admite că aici are în vedere „planuri de viață pe termen scurt". Din acest motiv am scris pur și simplu „alternative".

Dintre acestea, primul principiu – al mijloacelor efective – este de multe ori tratat ca fiind cel mai natural criteriu al alegerii raționale (instrumentale). De aceea, în continuare ne vom opri asupra lui. Conceptul unui comportament care satisface acest principiu se consideră că este exemplificat în mod paradigmatic în economie. *Homo economicus* – omul economic – este modelul persoanei umane care se comportă în temeiul acestui principiu: omul economic este înzestrat cu anumite preferințe și face tot ce îi stă în putință ca, dată fiind o anumită situație de alegere, să își realizeze cel mai bine propriul interes.

Homo economicus. Teoria alegerii raționale, se spune de multe ori, nu este altceva decât extinderea metodologiei economice la cercetarea fenomenelor politice. Iar unul dintre instrumentele fundamentale folosite în acest sens este acela de a modela comportamentul actorilor politici după chipul și asemănarea lui *homo economicus*. Iată cum descriu Buchanan și Tullock actorul rațional al economiștilor:

> Economistul… spune că un consumator reprezentativ maximizează utilitatea. Funcțiile de utilitate individuală diferă, iar economistul nu e capabil să „citească" aceste funcții din poziția cuiva atotcunoscător[13]. Pentru a judeca dacă un comportament individual este „rațional" sau „irațional" economistul trebuie, mai întâi, să ofere câteva restricții generale minimale asupra formei funcțiilor de utilitate. Dacă acest efort se încheie cu succes, el poate apoi să testeze implicațiile acestor ipoteze în raport cu comportamentul observabil.
>
> În particular, economistul modern admite ca ipoteze de lucru că individul obișnuit este capabil să ierarhizeze sau să ordoneze toate combinațiile alternative de bunuri și de servicii care îi pot fi oferite și că această ierarhizare este tranzitivă. Se spune că un comportament individual este „rațional" atunci când individul alege „mai mult" mai degrabă decât „mai puțin" și atunci când el este consistent în alegerile sale. Atunci când este confruntat cu o alegere între două combinații de bunuri, una dintre acestea incluzând mai mult dintr-un bun și mai puțin din alt bun decât combinația cu care este comparată, se introduce ipoteza diminuării substituibilității marginale sau a diminuării utilității marginale. Comportamentul indivizilor, așa cum se observă acesta pe piață, nu infirmă aceste ipoteze; consumatorii vor alege combinații care conțin mai mult din orice, dacă celelalte lucruri rămân neschimbate; alegerile nu sunt evident inconsistente între ele; și se vede că un consumator își cheltuie venitul pe o gamă largă de bunuri și de servicii. Cu aceste ipoteze de lucru cu privire la forma funcțiilor de utilitate individuală, care nu sunt infirmate prin testare, economistul e capabil să producă alte propoziții cu relevanță. (Buchanan, Tullock: 1962, p. 33)

[13] Aici e avută în vedere o idee fundamentală în economie: aceea că nu putem compara interindividual utilitățile.

Homo economicus este expresia prescurtată a acestei idei generale de comportament al actorului rațional. „Ipotezele" generale care stau în fundalul ei, sau supozițiile fundamentale care îl definesc, sunt următoarele:

- **Raționalitate perfectă**. Actorul este înzestrat cu raționalitate: date fiind scopurile sale, e capabil să își formuleze preferințele între alternativele care îi stau la dispoziție, e capabil să le compare, să le ierarhizeze și să selecteze alternativa cea mai bună (sau alternativele cele mai bune).
- **Interes propriu**. Actorul acționează urmărindu-și propriul interes. El nu este interesat de ceilalți oameni cu care eventual interacționează, și anume în două sensuri: nu își

propune ca acțiunea sa să ducă la realizarea ca atare a interesului propriu al acestora, dar nici nu are un interes ca celorlalți să le fie mai rău (nu este invidios[14]).

– **Informație perfectă**. Actorul are la dispoziție toată informația de care are nevoie: cunoaște toate alternativele care sunt relevante, cunoaște toate informațiile despre alternative (precum și despre consecințele acestora), cunoaște care sunt regulile prin care grupul alege și de asemenea cunoaște că ceilalați actori sunt de asemenea raționali, că își urmăresc propriul interes, precum și că aceștia au aceleași informații ca și el.

Cititorul este rugat să ia aceste caracteristici doar ca o caracterizare generală, necizelată a actorului rațional – *homo economicus* sau actor politic (în particular, votant). Fiecare din acestea trebuie precizată, construită cu atenție în cadrul fiecăruia dintre modelele care sunt construite; așa cum vom vedea, fiecare poate fi alterată sau chiar poate fi respinsă. Prima caracteristică – ideea de raționalitate perfectă – va fi rafinată deja în paragraful următor.. Supoziția că actorul posedă informație perfectă va fi, într-o mare măsură, lăsată nechestionată în acest volum (cu excepția secțiunii 3.1, unde vom discuta ipozeza că uneori este rațional – în sens instrumental – să fii mai puțin informat decât ai putea fi). E interesant că această supoziție a devenit în ultimii ani extrem de importantă în analize (premiul Nobel pentru economie a fost atribuit în anul 2005 lui R. Aumann pentru contribuții în acest sens). Anexa este consacrată în întregime conceptului de **cunoaștere comună**, care joacă în acest context un rol esențial.

În *Avuția națiunilor* (1964: IV, 2) A. Smith scria: „orice individ se străduiește încontinuu să găsească investiția cea mai avantajoasă

[14] Pentru această ultimă supoziție, a se vedea secțiunea 2.2, unde vom discuta „clauza lockeană".

pentru capitalul de care dispune. El are în vedere avantajul său și nu pe acela al societății". Probabil că ideea de urmărire a interesului propriu pare celor mai mulți dintre noi ca cea mai chestionabilă supoziție a ideii de agent rațional. Aceasta pentru că ea e legată imediat de venerabilul concept de egoism. Agentul rațional care își urmărește propriile interese este egoist, se spune, iar uneori suntem persuadați să conchidem de aici că o asemenea teză este de neacceptat. Căci nu trebuie să fim prea sofisticați ca să observăm că teza este evident falsă empiric. Oamenii nu sunt egoiști în acest sens: ne pasă de alții, de membrii familiei, de prieteni, de vecini, de membrii comunităților din care facem parte. Modelele și teoriile care pornesc de la astfel de teze vădit greșite nu merită să fie luate prea în serios[15].

Din păcate, raționamentele de acest gen sunt superficiale și nedrepte. În ideea de om rațional care își urmărește propriile interese nu intră și ideea că acesta este egoist. Desigur, din ideea eu îmi urmăresc propriul interes pot conchide că vreau să obțin un venit mai mare în acest an; și, nefiind interesat de vecinul meu (pe care abia îl cunosc de altfel), nu îmi aparține și mie interesul lui ca el să aibă anul acesta un venit mai mare (iar dacă nu sunt invidios nu am interesul ca el să obțină anul acesta un venit mai mic). Problema este că aș putea să definesc interesul meu într-un sens mai larg. Interesul meu nu e numai ca mie să îmi fie bine, la modul direct; îmi va fi mai bine dacă membrii familiei mele o duc mai bine – și deci altruismul meu față de cei care îmi sunt apropiați este, indirect, în interesul meu. Sau, aș putea să accept ca fiind interesul meu ca vecinul să aibă anul acesta un venit mai mare, fiindcă în acest fel va putea să își zugrăvească din nou casa, iar atunci strada mea va arăta mai bine

[15] Conceptele de egoism și de altruism nu vor fi abordate decât marginal în această carte. Punctul e vedere pe care îl susțin a fost schițat în Miroiu (2016, capitolul 5).

iar eu, dacă aș dori să îmi vând propria casă, aș obține un preț mai bun pe ea. Pot deci să încorporez în interesul meu și interesul altuia, dar nu ca interes ca atare al acestuia, ci pentru că mie îmi va fi mai bine dacă interesele aceluia vor fi și ele îndeplinite. În fond, interesul cuiva poate fi definit într-un mod atât de general, încât să nu excludă nici un fel de comportament al acelei persoane, care ar fi astfel văzut ca un comportament ce conduce la realizarea unui interes al ei. Așa cum scrie A. Sen (1977, p. 322), „e posibil să definim interesele unei persoane astfel încât orice ar face aceasta să poată fi tratat ca urmărire a propriilor ei interese, în orice acțiune particulară de alegere." Aceste considerații ne conduc la concluzia că interesul propriu poate fi definit într-un sens atât de larg, în diferite modele ale alegerii, încât efectiv să ajungă lipsit de sens. Ceea ce rămâne din el e altceva: anume posibilitatea de a construi, plecând de la acest concept, o anumită relație de preferință a actorului respectiv. De aceea în cele ce urmează nu ne vom mai referi la ideea de interes propriu; ea se topește în cea de relație de preferință definită într-un mod consistent (a se vedea secțiunea 2.2). (Pentru o abordare diferită de cea sugerată aici vezi nota de la finalul secțiunii 4.4.)

1.1.2. Comportamentul rațional

Două familii de modele ale alegerii raționale (instrumentale). Discutând raționalitatea instrumentală, A. Sen (1987: p. 12) identifică două metode principale de a o defini. Prima constă în a spune că **a fi rațional înseamnă a face alegeri consistente intern**; cea de-a doua definește **raționalitatea ca maximizare a interesului propriu**. O consecință importantă a acestui fapt este că cele mai multe modele construite de autorii care lucrează în teoria alegerii raționale se pot încadra într-una din două mari familii (Austen-Smith, Banks: 1999).

1. **Raționalitatea ca alegeri consistente intern**. Prima familie de modele se bazează pe supoziții care, într-o formă foarte simplificată, ar putea fi redate în felul următor: fiecare persoană individuală sau, în general, fiecare actor rațional are anumite preferințe în privința unei colecții de alternative disponibile; alternativa care este aleasă are proprietatea că nu există nicio altă alternativă mai bună decât ea – altfel zis ea este „cea mai bună" alternativă. Problema fundamentală a acestor modele este aceea de a determina în ce fel preferințele actorilor individuali sunt relevante pentru alegerea grupului din care ei fac parte. De exemplu, în ce fel modul în care eu prefer între candidații la președinția României – și deci modul în care eu votez la alegeri – influențează alegerea președintelui României; sau, când analizăm modalitățile de luare a deciziilor în Uniunea Europeană, în ce fel poziția Franței are efect asupra votului în Consiliul de Miniștri. În cele mai multe situații pe care le studiază specialiștii în știința politică alegerea socială sau a grupului nu depinde de un singur actor din grup; nu există decât rar „dictatori" care să aibă capacitatea să își impună, în orice situații, punctul lor de vedere asupra grupului. De aceea, pentru aceste modele problema care apare este aceea a modului în care se relaționează preferințele individuale și cea socială, a grupului. Asumând un principiu pe care îl vom discuta pe larg în secțiunea următoare – cel al individualismului metodologic – problema se poate reformula în felul următor: în ce fel putem agrega preferințele individuale pentru a obține o preferință socială. Modelele care fac parte din această familie încearcă așadar să determine când la nivel social sau al grupului putem, într-un mod analog analizei actorului individual, să detectăm „cea mai bună" alternativă. Dacă reușim să facem așa ceva, atunci modelul alegerii sociale este consistent – și deci obiectivul construirii lui este atins. De aici se naște însă imediat o altă problemă: anume ce reguli de agregare a preferințelor actorilor

individuali sunt preferabile (de exemplu: este întotdeauna preferabilă regula majorității simple, sau uneori e mai bine să facem apel la alte reguli?). Întrucât selectează din mulțimea alternativelor disponibile unele care sunt tratate ca reprezentând alegerea socială, un astfel de model poate fi utilizat pentru a vedea cum dă seamă de ceea ce se întâmplă efectiv în viața politică. În cele ce urmează ne vom concentra asupra modelelor care fac parte din această familie; celelalte vor fi abordate abia începând cu capitolul 4.

2. **Raționalitatea ca maximizare a propriului interes**. A doua familie de modele formulează ideea de comportament rațional într-un cu totul alt mod. Fiecare membru al grupului, se admite, are la dispoziție un număr de alternative, pe care le evaluează în ceea ce privește beneficiile pe care le poate obține. Actorul rațional se comportă însă ținând seamă de faptul că și ceilalți membri ai grupului au, la rândul lor, la dispoziție un număr de alternative și că, de asemenea, ei le evaluează în ceea ce privește beneficiile pe care le pot obține. Cu alte cuvinte, felul în care acționează persoana individuală depinde și de felul în care vor acționa ceilalți membri ai grupului.

Un exemplu ar putea face mai limpede diferența. Să presupunem că avem un grup format din trei persoane 1, 2 și 3, care urmează să aleagă între trei alternative *x*, *y* și *z*. Alternativa *x* este status quo-ul, iar *y* și *z* sunt două acțiuni care ar putea să ducă la schimbarea acestuia. Fiecare din cele trei persoane are preferințe în raport cu cele trei alternative, pe care le putem evidenția în tabelul de mai jos (dacă în dreptul unei persoane o alternativă apare pe o linie mai sus decât o altă alternativă, înseamnă că persoana respectivă o preferă strict celeilalte):

1	2	3
x	*z*	*y*
y	*x*	*x*
z	*y*	*z*

Un exemplu de model din prima familie e cel care cere ca alegerea grupului să fie bazată pe regula majorității simple. Anume, agregăm preferințele individuale în felul următor: comparăm două câte două alternativele și determinăm care dintre ele este preferată de mai mulți membri ai grupului. Nu e deloc greu să se observe că în exemplul nostru alternativa *x* e preferată alternativei *y* de o majoritate de persoane (1 și 2) și de asemenea e preferată alternativei *z* tot de o majoritate (formată însă din 1 și 3); ca urmare, acest model prezice că alternativa aleasă de grup, conform regulii de agregare folosite, va fi *x* – adică satus quo-ul. Dar să considerăm acum un model alternativ, care aparține celei de-a doua familii. Acum alături de preferințele individuale contează și alte condiții care țin de structura situației de alegere. Să admitem că alegerea grupului e determinată de următoarele reguli: doar persoana 2 poate propune o schimbare a status quo-ului. Dacă 2 nu propune nicio alternativă, status quo-ul (adică alternativa *x* în cazul nostru) rămâne alegerea grupului; dacă propune o altă alternativă, atunci aceasta va fi supusă votului majoritar în raport cu cealaltă alternativă disponbilă, iar învingătoarea este alegerea grupului. Acum 2 ar putea să raționeze în felul următor: pentru mine cea mai bună alternativă este *z*, pe care o prefer status quo-ului. De aceea, ar merita să fac o propunere de schimbare a situației date, anume pe *z*. Dar să vedem ce s-ar întâmpla atunci: ceilalți doi membri ai grupului – 1 și 3 – preferă strict pe *y* lui *z*, ca urmare dacă fac o propunere se ajunge ca grupul să prefere exact alternativa pe care eu o doresc cel mai puțin, anume *y*. Ca urmare, nu voi face nicio propunere, iar grupul va rămâne

cu status quo-ul, care nu e alternativa cea mai de dorit pentru mine, dar nici cea mai proastă. (Persoana 2 raționează aici având în minte să obțină cel mai bun rezultat posibil pentru ea: ea vrea să maximizeze beneficiul obținut.)

Așa cum cititorul cât de cât avizat va putea imediat recunoaște, modelele din cea de-a doua familie se pot formula cel mai natural[16] făcând apel la ceea ce se numește *teoria jocurilor*. Iată cum descrie Harsanyi acest tip de abordare a ideii de comportament rațional:

> După mine, *teoria generală a comportamentului rațional* trebuie să fie subdivizată în:
>
> - *Teoria deciziei individuale*, care privește comportamentul rațional al unui individ izolat și care acoperă cazurile de: 1a) certitudine; 1b) risc; și 1c) incertitudine.
> - *Etică*, privind urmărirea rațională a *intereselor* pe termen lung ale *societățiii* ca întreg și
> - *Teoria jocurilor*, care privește urmărirea rațională de către fiecare individ a propriilor sale *interese personale* (exprimate prin funcția sa de utilitate) în raport cu alți indivizi care și ei își urmăresc în mod rațional propriile interese personale (aici „interesele personale" ale unui individ pot include considerații atât egoiste cât și neegoiste).
>
> În cazurile 1 și 2 comportamentul rațional poate fi definit cu ajutorul unor criterii destul de simple. … dacă alegerile unui individ satisfac anumite postulate de raționalitate foarte naturale atunci comportamentul său poate fi interpretat ca o încercare de a maximiza *utilitatea sa așteptată* în termeni de *probabilități subiective* pe care el le atașează alternativelor posibile (abordarea bayesiană). (Harsanyi: 1966, p. 615)

[16] Chiar dacă această teorie nu este și singura folositoare pentru a le construi.

În volumul de față, atunci când vom discuta modelele alegerii raționale chiar din cea de-a doua familie, ne vom strădui să facem apel doar la conceptele de bază ale teoriei jocurilor, pentru a nu complica prezentarea rezultatelor, chiar dacă în analiza unor teme precum dilema prizonierilor, tragedia bunurilor comune (a lui G. Hardin) sau problema acțiunii colective folosirea instrumentelor acestei teorii este obligatorie (Vezi Capitolul 4). În această secțiune vom indica doar ideea generală de comportament rațional care e conform teoriei jocurilor pentru cazul pe care Harsanyi – în citatul de mai sus – îl delimitează ca ținând de „teoria deciziei individuale"[17].

Strategii raționale de alegere. Deoarece modelele prin care încercăm să înțelegem comportamentul actorilor raționali sunt foarte diferite, ne putem aștepta ca și felul în care ele definesc o alegere rațională să fie tot foarte diferite.

Să începem cu un model al alegerii bazat pe ideea de consistență internă. Un actor rațional dispune, conform acestui model, de o relație de preferință între alternativele de acțiune. El poate să ierarhizeze aceste alternative în funcție de cât de bine ele îi asigură îndeplinirea scopurilor sale – și anume, între două alternative el o va alege pe aceea care îi asigură mai bine îndeplinirea acelor scopuri. În acest fel actorul poate selecta mulțimea celor mai bune alternative disponibile; o alternativă este cea mai bună (sau maximală) dacă nu există o altă alternativă pe care actorul să o prefere acesteia. Vom discuta pe larg această înțelegere a comportamentului rațional în paragraful 2.1.2.

Să ne îndreptăm acum spre definirea comportamentului rațional în perspectiva unui model al maximizării interesului propriu.

[17] Dar numai pentru situațiile în care această decizie se face în condiții de „certitudine".

Pentru ca argumenele să fie mai ușor de înțeles, să luăm un exemplu. Să presupunem că eu vreau să dau examenul pentru conducător auto. Am făcut școala de șoferi, iar examenul e programat săptămâna viitoare. Pentru a mă pregăti mai bine, pot să mai iau o lecție, care mă costă 40 lei. Tata îmi promite că, dacă iau examenul îmi dă ca premiu 400 lei. La rândul lui, instructorul îmi spune că, dacă iau lecția și nu reușesc la examen, îmi dă el 400 lei. Evident, chiar dacă eu cred că luând încă o lecție șansele mele de a lua examenul cresc, sunt încă posibile două situații: să iau sau să nu iau examenul (iar cele două depind de mulți alți factori, în afară de opțiunile pe care le am acum: de a mai lua sau de a nu mai lua o lecție). Am putea să formulăm cu ajutorul următorului tabel situația mea de alegere:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	400 – 40 = 360	400 – 40 = 360
Nu mai iau o lecție	400	0

Pentru fiecare din cele două opțiuni care îmi stau la dispoziție (să mai iau o lecție și să nu mai iau o lecție) sunt posibile două rezultate (să iau examenul și să nu iau examenul). Ca urmare, sunt patru situații posibile în care aș putea să ajung. Cum voi raționa pentru a face o alegere? E posibil să adopt una din următoarele trei strategii (ceea ce nu înseamnă că nu pot exista și alte strategii de comportament pe care să le considerăm raționale).

Strategia maximax. Mă uit la fiecare alternativă pe care o am la dispoziție și o aleg pe cea care produce cel mai bun rezultat favorabil mie. Dacă iau o lecție, cel mai bun rezultat este că voi avea 360 lei; dacă nu iau lecție, cel mai bun rezultat va fi să am 400 lei. Așadar, voi alege să nu iau lecție. Pe scurt: *determin **max**imul pe care îl pot obține dacă joc o strategie. Și apoi determin **max**imul dintre aceste rezultate.* Sunt un optimist.

Problema este că există probabilitatea ca – dacă nu iau examenul – să rămân fără nici un leu. Evident, dacă pentru mine nu contează prea mult să am sau să nu am trei-patru sute de lei în buzunar, atunci îmi pot permite să fiu optimist. De multe ori însă nu e deloc indicat să procedez astfel: dacă pentru mine o decizie e foarte importantă, e discutabil dacă pot să îmi asum riscul de a ajunge în cea mai de nedorit situație posibilă (din cele patru căsuțe care descriu rezultatele posibile, cea din dreapta jos e lăsată ca o posibilitate dacă adopt strategia optimistă). În general, dacă nu pot determina *a priori* că o situație de alegere este neimportantă, atunci e discutabil dacă aflându-mă în ea este bine să adopt strategia optimistă de comportament.

Desigur, eu pot fi o persoană căreia îi place riscul – iar atunci îmi pot permite să fac alegeri precum cele descrise de strategia maximax. Dar alți oameni pot avea o aversiune la risc, mai ales în cazurile în care decizile sunt importante pentru ei. (De exemplu, în cartea sa *O teorie a deptății* (§26) Rawls consideră că, puși în situația originară, în care urmează să aleagă aranjamentele sociale fundamentale ale societății, oamenii vor evita să asume riscuri.)

O a doua strategie de comportament decizional (cea maximin) încearcă să dea seamă de atitudinea opusă, centrată pe evitarea riscului: nu aleg cel mai bun rezultat dintre cele mai bune posibile, ci acel rezultat care e cel mai mic rău posibil.

Strategia maximin. Mă uit la fiecare strategie și determin care este cel mai prost rezultat posibil. Apoi compar aceste rezultate și aleg cel mai puțin prost rezultat. Dacă iau lecție, cel mai prost lucru care mi se poate întâmpla este să iau 360 lei; dacă nu iau lecția, cel mai prost rezultat este să nu iau niciun leu. Așadar, voi alege să iau

lecţia. Pe scurt: *determin **min**imul pe care îl pot obţine dacă joc o strategie. Şi apoi determin **max**imul dintre aceste rezultate.* Strategia maximin (**maximum minimorum**) este una pesimistă.

Această strategie este cea pe care o vom considera *by default* ca exprimând ideea de comportament raţional maximizator. Cu excepţia cazurilor în care vom arăta în mod explicit că e adoptată o altă strategie de definire a comportamentului raţional – aşa cum vom proceda, de exemplu, atunci când vom face apel în unele capitole de mai jos la strategia regretului – vom presupune că un actor se comportă raţional dacă procedează potrivit strategiei maximin. Aceasta este de altfel abordarea comună economiştilor, când fac apel la *homo economicus*. În studiile care analizează fenomenele politice, elaborate în perspectiva teoriei alegerii raţionale, din nou este asumat (când nu se asertează explicit altceva) că actorul raţional este unul care maximizează în acest sens.

Ce argumente ar putea fi aduse pentru a face plauzibilă această strategie? În literatură se pot găsi numeroase exemple în acest sens. Vom invoca aici trei dintre acesta, menţionate de Rawls[18] (1971, pp. 154 – 155). Rawls consideră că strategia maximin este plauzibil de adoptat în situaţii care au anumite caracteristici.

– În unele cazuri nu este de dorit să se ia în considerare probabilităţile diferitelor alternative. De bună seamă, ne-ar putea părea natural să luăm în considerare aşteptările privind câştigurile posibile ale deciziei de a adopta o anumită alternativă – şi să adoptăm alternativa cu cea mai mare probabilitate de realizare. Dar dacă e imposibil sau foarte nesigură cunoaşterea probabilităţilor, atunci este nerezonabil să facem apel la calcule probabiliste, mai cu seamă atunci când alegerile privesc chestiuni importante care trebuie justificate şi altora. Or, strategia maximin dă în astfel de situaţii o soluţie simplă şi clară: să ne uităm la ceea ce se poate întâmpla cel mai rău şi să acţionăm în funcţie de acest lucru.
– Unele persoane care aleg se caracterizează prin faptul că le pasă foarte puţin de ceea ce ar putea câştiga dincolo de un anumit minim de care poate fi sigure. Ele vor face apel la strategia maximin dacă vor considera că nu merită să îşi asume riscul să aibă un avantaj anumit pe viitor, în special când riscul ar putea să constea într-o pierdere mult mai importantă
– În unele situaţii, alternativele respinse au rezultate care ar fi fost dificil de acceptat: într-adevăr, ele ar fi putut produce rezultate mult mai proaste decât cele pe care le admite alternativa aleasă. Strategia maximin ne permite să evităm riscuri grave.

[18] Rawls menţionează că le-a împrumutat de la W. Fellner, *Probability and Profit*, Irwin, Homewood, 1965.

Dacă toate cele trei circumstanţe sunt îndeplinite, atunci avem cazul exemplar de aplicare a strategiei maximin. Ceea ce înseamnă, consideră Rawls, că nu putem susţine că această strategie exprimă un adevăr autoevident, ori o cerinţă logică a alegerii raţionale. Mai degrabă comportamentul maximin este o metodă a cărei justificare e una circumstanţială: legată de existenţa unor caracteristici ale situaţiilor de alegere de tipul celor formulate aici.

Împotriva acestei strategii argumentele abundă de asemenea. Unele abordări sunt pe jumătate optimiste în ce o priveşte: se consideră că ea, ca atare, este inacceptabilă; dar că în literatură au început să se producă noi modele mai sofisticate, care permit ca *homo economicus* să dea seamă de mult mai multe fenomene politice. Astfel, modelele construite vor putea să încorporeze aspecte noi privind construcţia şi acceptarea normelor şi regulilor, o cunoaştere mai puţin perfectă, o capacitate mai mică de procesare

a informației etc. Mai complexe, modelele acțiunii maximizatoare vor avea, se susține, o capacitate explicativă mai mare. Alte abordări sunt însă necruțătoare. Potrivit lor, modelul este inconsistent conceptual sau falsificat de datele empirice. Pentru unii psihologi ori sociologi așa par să stea lucrurile. (De exemplu, *homo sociologicus* al lui Durkheim în nici un caz nu poate fi redus la *homo economicus*!)

Nu vom insista asupra acestor critici ale ideii de actor rațional. Din mai multe motive. Primul este acela că în acest moment nu avem încă toate detaliile necesare pentru a o judeca într-un mod corect. E mai onest ca, întâi, să construim cu ajutorul acestei idei modele ale comportamentului rațional (în situații politice) și să le analizăm pe acestea. În al doilea rând, dacă obiectul criticii vor fi modele ale comportamentului rațional, este iarăși onest (cum am văzut că sugerau și Buchanan și Tullock) să nu le criticăm nici pe acestea *a priori*, ci să încercăm să determinăm ce reușesc aceste modele să explice – și, eventual, să arătăm că alte modele, construite pe supoziții diferite, reușesc mai bine. Or, o astfel de întreprindere – care, din punctul meu de vedere, este singura coerentă cu ideea de cercetare științifică profesionistă – presupune să amânăm judecățile grăbite. În al treilea rând, cititorul acestei lucrări va putea observa că ea abundă în critici ale diferitelor modele ale alegerii; că, tocmai din acest motiv, sunt apoi propuse alte modele. Pe parcursul acestui volum modelele actorului rațional se vor rafina, până la a cuprinde elemente de tip instituționalist (vezi în acest sens Capitolul 5).

În sfârșit, mai există un motiv pentru care nu vom prezenta chiar aici criticile ideii de actor rațional (și maximizator). Acest motiv este poate mai puțin serios, dar din păcate valabil. Abordarea politicii care este propusă în această lucrare este nici foarte cunoscută la noi, și nici ușor de digerat. E dificil de studiat, mai greu de citit decât numeroase alte lucrări din domeniu, cu un caracter de

cvasi-eseu. De aceea, pesemne că unii cititori ar fi mulțumiți să știe dintru început că acest tip de abordare este puternic contestat. (Și, apoi, ar putea trage concluzia facilă că nu merită un efort prea mare să o cunoaștem.) Desigur, de aici nu decurge că criticile trebuie ascunse cititorului. Decurge cu totul altceva: că tentația de a critica din chiar acest moment ideea actorului rațional este greșită. Căci, trebuie repetat, nu ea trebuie să fie obiectul contestării, ci doar diversele modele teoretice construite pe baza ei[19].

Cu aceste observații, să revenim la tipurile de strategii care încearcă să descrie ca rațional comportamentul unui actor. Cea de-a treia pe care o vom menționa este a regretului.

Strategia regretului. Mă întreb cât de mult regret dacă aș proceda într-un anume fel: Aș fi putut obține mai mult dacă aș fi știut ce se întâmplă? Dacă nu, regretul este 0. Dacă iau examenul, cel mai mult aș fi putut obține 400 lei. Așadar, dacă iau lecția, regret 40 lei dați pe ea, iar dacă nu iau lecția, nu am nimic de regretat. Dacă nu iau examenul, cel mai mult aș fi putut obține 360 lei. Așadar, dacă iau lecția, nu am ce regreta, dar dacă nu o iau, aș regreta 360 lei pierduți.

Să formulăm într-un mod grafic acest raționament. Plecând de la tabelul nostru, putem produce un alt tabel, al regretului:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	40	0
Nu mai iau o lecție	0	360

Acum, în ce fel voi alege? Pare natural să adoptăm următoarea recomandare: *alege strategia care minimizează cel mai mare regret*

[19] O remarcă epistemologică marginală: dacă așa stau lucrurile, teza actorului rațional nu este ușor falsificabilă (a se vedea și Sen: 1977, p. 325).

posibil! (Nu sunt nici foarte pesimist, nici foarte optimist.) Cel mai mare regret dacă iau lecția este de 40 lei; cel mai mare regret dacă nu iau lecția este de 360 lei. Minumul este 40 lei - așadar mai iau o lecție.

Strategia regretului – chiar dacă nu este *by default* presupusă în definirea comportamentului uman rațional – va fi adusă în discuție în mai multe rânduri în cele ce urmează. În secțiunea 2.2.2 ea va fi utilizată în abordarea contractului constituțional și a deciziei constituționale; în secțiunea 3.2 ea va fi menționată ca o modalitate de a explica „paradoxul votantului".

Să observăm că exemplul nostru conduce la concluzia că dacă adopt strategia maximax aleg să nu mai iau o lecție, în timp ce strategiile maximin și a regretului îmi recomandă să mai iau o lecție. Deoarece conduce la recomandări diferite, strategia maximax diferă deci de celelalte. Dar exemplul nu ne permite să susținem că strategia maximin și cea a regretului sunt diferite, fiindcă ambele produc aceeași recomandare. Să modificăm însă puțin exemplul nostru cu scopul ca aceste două strategii să producă rezultate diferite.

Pentru aceasta, să construim următoarea nouă situație de alegere. Să presupunem că în fața mea mai apare o alternativă: aceea de a lua lecția și de a face pariu cu un prieten că voi lua examenul. Dacă iau examenul, el îmi dă 400 lei; dacă nu iau examenul, eu îi dau 400 lei. Situația de alegere poate fi acum descrisă cu ajutorul următorului tabel:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	360	360
Nu mai iau o lecție	400	0
Mai iau o lecție și fac pariu	760	-40

Să observăm mai întâi că potrivit modalității maximin de a defini comportamentul rațional, aleg în continuare să iau o lecție. Căci a treia alternativă – să mai iau o lecție și să fac pariu cu prietenul – are minum pe -40, și deci nu poate emite pretenții în raport cu prima. Să vedem care va fi situația dacă adoptăm strategia regretului. Pentru aceasta, să construim un tabel al regretului: dacă iau examenul, cel mai mult aș fi putut obține 760 lei; dacă nu îl iau, aș fi putut obține cel mult 360 lei. În funcție de cele două sume, tabelul devine:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	400	0
Nu mai iau o lecție	360	360
Mai iau o lecție și fac pariu	0	400

Dacă iau o lecție, cel mai mare regret este 400 lei; dacă nu iau o lecție, cel mai mare regret este 360 lei; dacă mai iau o lecție și fac pariu, cel mai mare regret este 400 lei. Minimizez cel mai mare regret: deci aleg alternativa să nu mai iau o lecție. Cum această recomandare e diferită de cea prescrisă de strategia maximin, putem conchide că cele două modalități de a defini comportamentul rațional diferă.

În încheierea acestei secțiuni să notăm (în treacăt doar) că, odată ce apelăm la strategia regretului, am putea fi intrigați de recomandarea primită. Într-adevăr, de ce s-a schimbat alternativa aleasă conform acestei strategii? În primul caz, era recomandat să mai iau o lecție; acum – să nu mai iau. Dar cele două alternative nu s-au modificat; atunci ce poate explica noua recomandare? Nu pare să existe decât un singur răspuns: a apărut o nouă alternativă – să mai iau o lecție și să fac pariu. Dar, cum se vede, această alternativă nu este cea mai bună (dimpotrivă, ea nu este recomandată nici de strategia maximin, nici de strategia regretului). Însă ea a făcut să se

schimbe ordinea între celelalte alternative. Aşadar, conform strategiei regretului de a defini comportamentul raţional, cum aleg între două alternative nu depinde doar de felul în care le compar între ele, ci şi de altceva: de felul în care le compar cu o altă alternativă. Rezultatele de acest tip vor fi deosebit de importante în discuţiile de mai jos. Ele aduc în prim-plan una dintre cele mai importante proprietăţi pe care le pot avea regulile de agregare a preferinţelor individuale pentru a produce o preferinţă colectivă sau socială: proprietatea de independenţă de alternativele irelevante (vezi secţiunea 2.4.2 pentru definirea ei). Iar strategia maximin o satisface, spre deosebire de strategia regretului.

1.2. Individualismul metodologic

1.2.1. Actori individuali şi supra-individuali

În secţiunea anterioară am păstrat o importantă ambiguitate: atunci când am vorbit despre actorii raţionali, exemplele implicit avute în vedere erau cele ale actorilor *individuali* raţionali (de exemplu, votanţii într-un proces electoral). Dar nu erau excluse alte exemple: actori raţionali puteau fi şi grupuri de oameni, organizaţii, state întregi. Ceea ce era important era doar să putem detecta în comportamentul lor anumite caracteristici, pe care le identificam drept raţionale.

Să luăm un exemplu de analiză în care actorii raţionali consideraţi sunt supra-individuali. O lucrare foarte influentă în studiul relaţiilor internaţionale este cartea lui Graham Allison *Esenţa deciziei* (Allison: 1971). Autorul analizează în ea criza rachetelor din 1962, generată de amplasarea acestora de către U.R.S.S. în Cuba şi care ar fi putut provoca un război nuclear. Criza a apărut atunci când administraţia americană a luat la cunoştinţă de existenţa rachetelor nucleare sovietice aflate în Cuba; Statele Unite au reacţionat prin declararea unei blocade şi ameninţarea de a scufunda navele sovietice dacă nu se întorc din drum.

Cum poate fi cercetată o chestiune atât de complexă precum aceasta? Allison consideră că trebuie inspectate explicaţiile existente, trebuie elaborate modelele conceptuale folosite în producerea acestora, formulate supoziţiile admise, analizată logica fiecăreia dintre aceste întreprinderi intelectuale şi cercetate întrebările pe care fiecare din ele le pune. El însuşi identifică trei astfel de explicaţii frecvent utilizate, anume modelul politicii (*policy*) raţionale, modelul procesului organizaţional şi modelul politicii (*politics*) birocratice.

- **Modelul politicii raţionale**: potrivit acestuia, ceea ce se întâmplă e rezultatul acţiunilor sau alegerilor mai mult sau mai puţin intenţionate, unitare, ale actorilor guvernamentali naţionali. Modelul încearcă să explice cum ar fi putut alege naţiunea sau guvernarea, dată fiind o problemă cu care se confruntă. De pildă, acest model vrea să explice faptul că amplasarea rachetelor în Cuba a reprezentat o acţiune raţională din punctul de vedere al Uniunii Sovietice, date fiind interesele strategice sovietice.
- **Modelul procesului organizaţional**: potrivit acestuia, obiectul analizei nu e constituit de acţiuni sau decizii ale unui actor unic, ci de *produsele* unor organizaţii guvernamentale mari care funcţionează conform cu sisteme de reguli bine determinate. În cazul crizei cubaneze, ceea ce trebuie făcut este să se identifice care au fost organizaţiile guvernamentale care au fost implicate şi să se formuleze patternurile de comportament organizaţional care au făcut să se producă anumite acţiuni şi nu altele.
- **Modelul politicii birocratice**: acesta se concentrază asupra politicii guvernamentale interne. Acum ceea ce se întâmplă apare ca *rezultate* ale unor negocieri interrelaţionate

între actori cu poziții diferite ierarhic în cadrul guvernării. Modelul încearcă să identifice care au fost actorii principali implicați, care au fost percepțiile, motivațiile acestora, de ce putere au dispus, ce mașinații au făcut etc. astfel încât să se producă anumite rezultate.

Fiecare din aceste modele reprezintă un nivel diferit al analizei: primul privește nivelul internațional, al doilea cel organizațional, iar al treilea cel individual. Iar una dintre concluziile remarcabile ale lui Allison este că aceste modele au tendința de a produce răspunsuri diferite la aceleași întrebări: așa cum se vede din chiar explicațiile sumare de mai sus, modele diferite se concentrează asupra unor aspecte diferite ale problemei, produc explicații diferite, evaluări diferite.

Să insistăm ceva mai mult asupra primului din aceste modele, cel politicii raționale. Prima problemă care apare în construirea lui este aceea de a defini actorii al căror comportament urmează să fie studiat. „Actorul internațional, care poate fi orice actor național, este pur și simplu un mechanism de maximizare a valorii care de la o problemă strategică conduce la o soluție logică" (Allison: 1971, p. 36). Două supoziți teoretice sunt aici evidențiate cu claritate: 1) o națiune (în criza cubaneză erau avute în vedere în primul rând S.U.A. și U.R.S.S.) poate fi tratată ca un actor singular, dotat cu un set de scopuri și cu capacitatea de a urmări aceste scopuri; 2) acest actor își urmărește în mod rațional aceste scopuri: el este maximizator al funcției sale de utilitate. Iată cum detaliază Allison acest model (sau, spune el, „paradigmă"):

I. Unitatea fundamentală de analiză: politicile ca alegeri raționale.

Ceea ce se întâmplă în afacerile internaționale este conceptualizat ca reprezentând acțiuni alese de națiune sau de

guvernământul național. Guvernământul selectează acțiunea care va maximiza scopurile și obiectivele strategice. Aceste „soluții" la problemele strategice sunt categoriile fundamentale cu ajutorul cărora analistul organizează ceea ce e de explicat.

II. *Concepte organizatoare*

A. *Actorul național*. Națiunea sau guvernământul, conceput ca un decident rațional și unitar, este agentul. Acest actor are o colecție de scopuri specificate (ceea ce echivalează cu o funcție de utilitate consistentă), o colecție de opțiuni la dispoziție, precum și o estimare unică a consecințelor care decurg din fiecare alternativă.

B. *Problema*. Acțiunea este aleasă ca răspuns la problema strategică cu care se confruntă națiunea. Amenințările și oportunitățile care apar pe „piața strategică internațională" fac ca națiunea să acționeze.

C. *Selecția statică*. Suma activităților reprezentanților guvernământului, relevante în acea problemă, reprezintă ceea ce națiunea a ales ca „soluție". …

D. *Acțiunea ca alegere rațională*. Componentele acesteia sunt:

1. *Scopuri și obiective*. Securitatea națională și interesele naționale sunt principalele categorii în raport cu care sunt concepute scopurile strategice. …

2. *Opțiunile*. Spectrul opțiunilor e constituit din cursuri alternative de acțiune, relevante pentru o problemă strategică.

3. *Consecințele*. Aplicarea fiecărui curs alternativ de acțiune va produce o serie de consecințe. Consecințele relevante reprezintă beneficii și costuri în raport cu scopurile și obiectivele strategice.

4. *Alegerile*. Alegerea rațională este una care maximizează valoarea. Agentul rațional alege alternativa ale cărei consecințe sunt cele mai bune în raport cu scopurile și obiectivele.

III. *Modalități dominante de argumentare*

Această paradigmă îi face pe analiști să apeleze la următoarea modalitate de argumentare: dacă o naţiune realizează o anumită acţiune, înseamnă că a avut scopuri faţă de care acea acţiune reprezintă un mijloc optim. Puterea explicativă a modelului politicii raţionale decurge din această modalitate de argumentare. (Allison: 1969, pp. 693 - 695)

Felul în care un actor colectiv poate fi definit ca raţional va fi o temă centrală a acestei lucrări: forma sub care ea va fi analizată este cea a agregării preferinţelor[20]. Dar până atunci să ne concentrăm asupra actorului individual: persoana individuală, care urmează să aleagă într-o anumită situaţie. Exemplul paradigmatic va fi, desigur, cel al votantului care, într-un proces de alegeri definit într-un anumit mod, alege între mai multe alternative (partide politice, candidaţi la preşedinţie, la primărie, Parlament etc.).

Actorii individuali și științele sociale. Care sunt motivele acestei opţiuni? Primul – aşa cum decurge în mod evident din cele deja menţionate – este că e mai uşor să definim criterii pentru ce înseamnă că un actor individual se comportă raţional decât pentru ce înseamnă că un actor colectiv se comportă astfel. În secţiunea anterioară am vorbit despre *homo economicus*, anume persoana individuală care se comportă raţional pe o piaţă. Dar, atunci când îl comparăm cu actorul individual, e mult mai dificil să determinăm când se poate spune despre un actor colectiv că este raţional.

În al doilea rând însă, există o serie de alte motive, extrem de importante, care ne conduc la centrarea pe actorul raţional individual. E vorba de unele supoziţii adânci cu privire la 1) felul în care

[20] Cu scopul de a obține o preferință socială construită după tipicul preferințelor individuale.

arată *realitatea* pe care o cercetăm, la 2) tipul de *cunoaștere* a ei care ne este accesibil, la 3) *metodele* pe care le putem accepta pentru a cerceta această realitate a fenomenelor sociale.

Ideea actorului raţional a fost strâns legată de dispute deosebit de importante cu privire la natura cercetării fenomenelor sociale, la obiectivele acesteia, precum și la consecinţele ideologice ale unor opţiuni conceptual-metodologice. O primă chestiune priveşte ideea că ştiinţele sociale ar diferi prin natura lor de cele naturale: în timp ce în ştiinţele naturii obiectivul cercetării este explicaţia fenomenelor, în ştiinţele sociale a cunoaşte ar însemna a „înţelege" acţiunea umană. Or, dacă ne concentrăm asupra acţiunii individuale, putem cunoaşte motivele acesteia; iar astfel putem „realiza ceva ce nu e niciodată atins în ştiinţele naturii, anume înţelegerea subiectivă a acţiunii indivizilor componenţi" (Weber: 1978, p. 15). J. Schumpeter – într-un articol (din 1909) foarte citat și pentru că în el apare prima dată în limba engleză expresia „individualism metodologic" – formulează limpede acest contrast:

De la început e folositor să accentuăm caracterul individualist al metodelor teoriei [economice] pure. Aproape fiecare autor modern începe cu dorinţele şi satisfacerea lor, şi – mai mult sau mai puţin exclusiv – ia utilitatea ca bază a analizei sale. Fără să exprim vreo opinie despre acest *modus operandi*, vreau totuşi să accentuez că el, în măsura în care e folosit, conduce obligatoriu la considerarea indivizilor ca unităţi sau agenţi independenţi. Căci numai indivizii pot simţi dorinţe. Sub anumite supoziţii cu privire la acele dorinţe şi la efectele satisfacerii asupra intensităţii lor obţinem curbe de utilitate, care, de aceea, au un sens clar numai în cazul indivizilor. Aceste curbe de utilitate, pe de o parte, şi cantităţile de bunuri procurabile corespunzătoare lor, pe de altă parte, determină utilităţile marginale pentru fiecare

> bun și pentru fiecare individ. Aceste utilităţi marginale sunt baza și principalele instrumente pentru cercetarea teoretică; dar până acum, ele nu par să se poată pune în legătură decât cu indivizii. …
> [E] clar că același raţionament nu se poate aplica în mod direct societăţii ca întreg. Ca atare, societatea nu are creier sau nervi în sens fizic, nu poate simţi dorinţe și, de aceea, nu are curbe de utilitate ca acelea ale indivizilor. Mai mult, stocul de mărfuri existente într-o ţară e la dispoziţia indivizilor, și nu a societăţii; iar indivizii nu se întâlnesc pentru a descoperi care sunt dorinţele comunităţii. (Schumpeter: 1909, pp. 214 – 215)

În al doilea rând, problema rolului actorului individual a apărut în discuţiile cu privire la metodologia ştiinţelor sociale în contextul a ceea ce K. Popper numea „istoricism": anume accentul în cadrul acestora pe caracterul lor istoric și pe obiectivul de a face predicţii istorice (1944a, p. 86). După Popper, această metodologie istoricistă este responsabilă de înapoierea ştiinţelor sociale. De pildă, ea conduce la confuzia dintre o predicţie ştiinţifică, punctuală, a fenomenelor (așa cum e cunoscută aceasta în ştiinţele naturii, în fizică sau în astronomie bunăoară) și profeţia istorică de mare anvergură, care vrea să anticipeze principalele tendinţe ale dezvoltării viitoare a societăţii:

> În ciuda meritelor sale, Marx a fost, după credinţa mea, un fals profet. El a fost un profet al cursului istoriei, iar profeţiile sale nu s-au adeverit. Dar acuzaţia mea principală nu e aceasta. Mult mai important este că a indus în eroare o mulţime de oameni inteligenţi, făcându-i să creadă că profeţia istorică este modul ştiinţific de abordare a problemelor sociale. Marx e răspunzător pentru influenţa devastatoare a metodei istoriciste de gândire. (Popper: 1993, pp. 93 – 94)

În al treilea rând, centrarea asupra actorilor individuali ne ponderează tendinţa de a crede că prin cunoaștere putem controla și planifica societatea. Hayek este un autor care, în anii '40, a formulat argumente puternice în acest sens[21]. Într-o epocă în care raţiunea era proslăvită pentru realizările ei, Hayek a atras atenţia că aceasta poate fi supraestimată. Căci „sarcina raţiunii umane să își înţeleagă în mod raţional propriile limite nu este dintre cele mai puţin importante" (Hayek: 1944, p. 33). Trăim într-o epocă în care mulţi, în dorinţa de a se elibera de credinţele religioase, de tradiţii și de superstiţii, au ajuns să considere că nu trebuie să ne plecăm în faţa niciunei forţe, că nu trebuie să ne supunem niciunor principii pe care nu le putem înţelege. Acest punct de vedere raţionalist (sau chiar „superraţionalist" – p. 32), argumentază Hayek, nu poate fi însă susţinut dacă ne centrăm asupra actorilor individuali. Mintea umană este limitată, nu putem cunoaște dincolo de condiţionările și determinările prezentului și contextului în care trăim. De aceea atitudinea rezonabilă pe care o putem avea este una modestă: aceea de a vedea în dezvoltarea civilizaţiei rezultatul eforturilor combinate ale indivizilor; iar înţelegerea la care putem spera e de a crea condiţii favorabile pentru ca indivizii din societate să contribuie în continuare la creșterea în continuare a civilizaţiei. Dar, subliniază Hayek, nu suntem deloc îndreptăţiţi să adoptăm o atitudine raţionalistă trufașă: să nu înţelegem limitele puterilor raţiunii noastre, să disprețuim toate instituţiile care nu au fost construite în mod conștient și să considerăm că un actor colectiv, posesor al unei superminţi, e capabil să direcţioneze conștient forţele societăţii, să

[21] Weber, Popper și Hayek diferă între ei în multe aspecte în ceea ce privește înţelegerea naturii ştiinţelor sociale, a raporturilor dintre acestea și ştiinţele naturii. Nu am menţionat aceste chestiuni, care ar fi făcut mai dificilă prezentarea individualismului metodologic. Lucrarea lui Watkins (Watkins: 1952), un elev al lui Popper, este relevantă în privinţa conexiunilor și diferenţelor între autorii menţionaţi.

planificăm întreaga societate[22]. (În celebra sa carte *Drumul către servitute* Hayek pornește tocmai de la aceste argumente pentru a critica planificarea socialistă.)

Individualismul. Am argumentat mai sus că, deși putem face apel în analiza fenomenelor sociale la actori raționali atât individuali cât și supra-individuali, actorii individuali au un statut special în cadrul acestora. Am avut în vedere rolul pe care îl are centrarea asupra acestora în discuțiile cu privire la statutul și la pretențiile unei abordări științifice a socialului. Există însă și un alt tip de argumente care solicită ca actorul individual să aibă un statut special în științele sociale. Anume, actorul individual este, într-un sens care urmează să fie precizat, „fundamentul" analizei, iar societatea, relațiile sociale, instituțiile sociale sunt „derivate". O abordare care acceptă astfel de argumente este numită *individualistă*; o abordare care, dimpotrivă, susține că fundamentale sunt faptele sociale, structurile sociale supra-individuale este numită *colectivistă* sau *holistă*.

Fraza lui J. Bentham: „**comunitatea este un corp fictiv, compus din persoane individuale**" a exprimat sintetic încă în 1789 punctul de vedere individualist liberal. Dar, în decursul secolului al XIX-ela, mulți gânditori politici – în principal socialiști și conservatori – au pus sub semnul întrebării această viziune individualistă asupra societății. Urmându-l pe J.J. Rousseau, ei au

[22] E important să mai subliniem aici un aspect: discuția despre actorii individuali și cei supra-individuali – ori, cum vom spune de aici încolo, **actori colectivi** – e independentă de cea privind raționalitatea acestora. Putem discuta despre actorii individuali fără a presupune că ei au comportament rațional, și la fel putem face și despre actorii colectivi. Dar, întrucât scopul propus aici este acela de a investiga forța ideii de actor rațional, în cele ce urmează vom pune de multe ori alături cele două chestiuni, fără a mai indica de fiecare dată că obiectul central al discuțiilor este actorul individual.

insistat că membrii unei societăți împărtășesc o cultură, o viață și o voință comună. Societatea nu e doar o sumă sau o agregare de indivizi, ci un sistem de viață organizată. Colectiviștii au denunțat individualismul ca „liberal" sau ca „burghez".

Să luăm un exemplu; în scrierile lui K. Marx putem găsi pasaje care susțin o perspectivă individualistă, dar și pasaje care, dimpotrivă, susțin o perspectivă colectivistă. Iată două citate în acest sens, așezate special în paralel tocmai pentru a sugera că ele se bazează pe teze opuse:

Nu conștiința determină viața, ci viața determină conștiința. Primul fel de a privi lucrurile pornește de la conștiință ca de la un individ viu; al doilea, care corespunde vieții reale, pornește de la indivizii reali, vii, considerând conștiința numai ca fiind conștiința lor. Acest mod de a privi lucrurile nu este lipsit de premise. El pornește de la premisele reale și nu le părăsește niciun moment. Premisele sale sunt oamenii, consideraţi nu într-o izolare și imobilitate imaginară, ci în procesul lor real de dezvoltare, care poate fi observat pe cale empirică și are loc în condiții determinate. (Marx, Engels: 1962, p. 27)	Dominația capitalului este premisa liberei concurențe, la fel cum despotismul imperial a fost la Roma premisa liberului „drept privat" roman. Cât timp capitalul este încă slab, el singur caută sprijin în modurile de producție trecute sau pe cale de dispariție datorită apariției lui. De îndată ce se simte destul de puternic, el leapădă aceste cârje și se mișcă potrivit propriilor sale legi. În momentul în care el însuși începe să devină conștient că reprezintă o barieră în calea dezvoltării și când începe să fie considerat ca atare, el caută refugiu în forme care, deși par a desăvârși dominația capitalului, vestesc totodată, ca urmare a stăvilirii liberei concurențe, destrămarea lui și a modului de producție bazat pe el. Ceea ce este propriu naturii capitalului se manifestă realmente ca o necesitate exterioară, numai prin intermediul concurenței, în cadrul căreia numeroasele capitaluri existente își impun unul altuia și lor înșile determinările imanente ale capitalului. (Marx: 1974, p. 138)

În citatul din partea dreaptă (extras dintr-o lucrare de maturitate a lui Marx, *Bazele criticii economiei politice*) este formulată cu mare forță abordarea de tip colectivist. Marx polemizează aici cu Ricardo, care considera că ideea de competiție este premergătoare

celei de capital; or, Marx susține contrariul: capitalul este un subiect (supra-individual) de sine stătător, anterior competiției, adică acțiunilor individuale. Ceea ce se întâmplă în realitate (apariția societății capitaliste, ba chiar și apusul acesteia) este determinat de mișcarea capitalului ca atare, iar competiția, ceea ce fac efectiv actorii (în particular, cei individuali) este doar mediul în care hotărâtor este ce se întâmplă cu capitalurile însele.

Dar să ne uităm acum la citatul din stânga, dintr-o lucrare de tinerețe (*Ideologia germană*) scrisă de Marx împreună cu Engels. Cu greu am putea găsi o formulare mai directă a unei poziții opuse abordărilor colectiviste. Aici Marx polemizează cu concepția lui Hegel, care considera că istoria umană este manifestarea spiritului, a unei conștiințe obiective[23]. Pentru Marx, astfel de entități abstracte nu pot să dea seamă de lumea reală. (Ca și, de altfel, o idee abstractă de societate: „Mai întâi de toate trebuie să evităm a opune din nou „societatea", ca abstracție, individului" – Marx: 1987, p. 92.) Dimpotrivă, fundamentul realității sociale, „premisele" acesteia sunt persoanele individuale, aflate în relații de interdependență cu ceilalți membri ai societății.

1.2.2. Tipuri de individualism

E acum momentul să recunoaștem că, și în prezentarea ideilor de individualism și de colectivism, făcută în paragraful anterior, există multă ambiguitate. Căci nu am explicat în ce constă faptul că actorii individuali sau, dimpotrivă, cei colectivi au un rol de

[23] Popper (1993, capitolul 14) analizează (și e de acord cu) susținerea lui Marx că „nu conștiința determină viața, ci viața determină conștiința" în opziție cu psihologismul, adică cu doctrina că toate legile vieții sociale trebuie să fie reductibile în cele din urmă la legile psihologice ale „naturii umane". Popper recunoaște că nu psihologismul e vizat aici de Marx, ci concepția lui Hegel, dar consideră că acesta este respins de asemenea de abordarea lui Marx.

fundament, sau în ce sens la Marx indivizii umani sunt „premise" de la care trebuie pornit. Cu alte cuvinte, e nevoie să distingem între mai multe tipuri de individualism. Dintre acestea, **individualismul metodologic** – și, desigur, opusul lui: **colectivismul metodologic** – vor fi cele asupra cărora ne vom opri.

Trei tipuri de individualism. Toate formele de individualism pornesc de la afirmații care sunt ușor acceptabile, banale chiar: anume, că orice societate este alcătuită din oameni; că fiecare din aceștia acționează mai mult sau mai puțin conform cu dorințele lor, cu modul în care ei înțeleg situația în care se găsesc; că oamenii acționează în contexte instituționale, alcătuite din reguli, tradiții, obiceiuri, ideologii etc. Pe această bază o abordare individualistă adaugă însă susțineri puternice[24]:

– **Individualismul ontologic**. Conform acestuia, constituenții de bază ai lumii sociale sunt indivizii: structurile sociale nu există în afara indivizilor umani, care sunt singurii „reali"; nu există acțiuni ale structurilor sociale în afara acțiunilor persoanelor individuale. (Aceste susțineri vin într-o contradicție directă cu cele ale unor colectiviști precum A. Comte, după care o societate „nu se poate descompune mai mult în indivizi decât se poate descompune o suprafață în linii sau o linie în puncte" – *apud* Lukes: 1968, p. 119.) Individualismul ontologic uneori este creditat și cu teza că fenomenele sociale sunt construcții ale minții, abstracte, fictive – care deci „nu există în realitate". „Cele mai multe obiecte ale științelor sociale, dacă nu chiar toate, sunt obiecte abstracte; ele sunt construcții *teoretice*. (Chiar și «războiul», «armata» sunt concepte abstracte, oricât de straniu ar putea suna pentru

[24] Clasificarea pe care o vom prezenta mai jos se bazează pe Kincaid (1997, pp. 13 - 14); a se vedea și Lukes (1968).

unii. Ceea ce e concret sunt cei mulţi care sunt ucişi sau cei care poartă uniformă etc.)", scrie Popper (1945, p. 80). În același sens, Hayek susține că „omul de știință nu trebuie să trateze altfel decât ca teorii provizorii, abstracţii populare, și care nu trebuie confundate cu faptele, idei pe care mintea comună le-a format despre colectivităţi precum «societatea» sau «sistemul economic», «capitalism» sau «imperialism», și alte astfel de entităţi collective" (Hayek, 1942, p. 286).

– **Individualismul teoretic (epistemologic)**. Pe scurt, acesta constă în teza că toate teoriile sociale pot fi reduse la teorii despre indivizii din societate. Conceptele care se referă la fenomene sociale sunt definibile în termeni de concepte care se referă doar la indivizi și la acţiunile lor; legile formulate despre societate sau despre alte entităţi colective pot, de asemenea, să fie înlocuite, fără a pierde din înţelesul lor, cu legi care vorbesc numai despre indivizi și despre acţiunile lor. J. St. Mill este exemplar în acest sens. După el, „legile fenomenelor ce se petrec în societate nu sunt și nu pot fi decât legile acţiunilor și pasiunilor fiinţelor omenești", cu alte cuvinte „legile naturii umane individuale. Faptul de a fi adunaţi laolaltă nu-i transformă pe oameni în alt fel de substanţă"[25]. Acest tip de individualism este poate cel mai clar expus de Popper[26] (1945). Noi, spune Popper, construim modele pentru a explica anumite experienţe – o metodă teoretică familiară în științele naturale (în care construim modele ale atomilor, moleculelor, solidelor, lichidelor etc.). În acest fel introducem ca obiecte ale științei entităţi abstracte.

[25] *Apud* Popper: 1993, p. 103.

[26] Popper îl definește însă ca individualism metodologic. Vom rezerva însă acest nume pentru o abordare ceva mai restrânsă, care vizează nu în general construcţiile teoretice, ci doar rolul explicativ al acestora.

Dar, avertizează Popper, nu trebuie să facem confuzia între modelele noastre teoretice și lucruri. Sarcina teoreticianului este aceea de „a analiza cu grijă modelele noastre sociologice în termeni descriptivi sau nominaliști, altfel spus *în termeni de indivizi*, de atitudini, așteptări, relaţii ale lor" (p. 80).

– **Individualismul metodologic**. Acesta este „doctrina că toate fenomenele sociale – structura lor și schimbarea lor – sunt în principiu explicabile în modalităţi care fac apel numai la indivizi: la proprietăţile lor, la scopurile lor, la credinţele și la acţiunile lor" (Elster: 1985, p. 5). Individualismul metodologic este așadar o regulă privind acceptabilitateea teoriilor și a explicaţiilor pe care le putem construi cu ajutorul lor: o explicaţie teoretică a fenomenelor sociale este satisfăcătoare numai dacă este formulată exclusiv în termeni care se referă la fapte despre indivizii umani. Pentru a evidenţia sensul acestei idei, Hayek (1942, pp. 289 – 290) formulează următoarea analogie: să presupunem că un fizician nu ar putea face experimentele sale obișnuite și că, în schimb, ar avea acces doar la observarea interacţiunilor dintre câţiva atomi, într-o perioadă limitată. Din aceste observaţii fizicianul ar putea să construiască modele ale modurilor în care atomii s-ar putea combina în complexe tot mai mari; eventual, ar putea să construiască modele tot mai adecvate pentru a explica trăsăturile acestor fenomene mai complexe. Într-o terminologie adusă la zi, am spune că modele construite ar reprezenta fundamentele „micro" ale fenomenelor „macro".

Trei tipuri de colectivism (holism). Colectivismul (sau holismul) este tipul de abordare pe care individualiștii îl resping. La fel ca și în cazul individualismului, putem defini trei tipuri de colectivism sau holism.

1. **Colectivismul ontologic** consideră că sistemele sociale reprezintă „întreguri" care sunt „anterioare" indivizilor care le compun: ele au o existență de sine stătătoare, iar indivizii umani sunt prin natura lor indivizi sociali. „Cetatea este anterioară în mod natural familiei și fiecăruia dintre noi, căci întregul trebuie să existe înaintea părților", formula Aristotel acest punct de vedere[27]; „deși fiecare ins separat nu este autarhic, totuși el este asemenea părților față de întreg; iar cel incapabil să existe într-o comunitate, sau care nu are nevoie să o facă din cauza autarhiei sale, nu este o parte a cetății, ci este o fiară sau un zeu" (Aristotel (2001, pp. 37; 39 – 1253a). Colectivismul ontologic este cunoscut și sub alte înfățișări: el apare sub forma ideii lui Rousseau de voință generală, atunci când se vorbește de existența interesului național ori a celui public, sau de fapte sociale (Durkheim). Pentru colectiviști, persoana individuală umană tinde uneori să își piardă chiar statutul de entitate „reală", acesta fiind rezervat numai relațiilor și fenomenelor sociale sau economice: cum scria la un moment dat Marx, se poate vorbi despre „persoane numai în măsura în care ele sunt personificarea unor categorii economice, exponenții unor anumite relații și interese de clasă" (Marx: 1966, p. 16).
2. **Colectivismul teoretic** are în *teoriile sociologice* exemplificarea standard. Sociologia, argumentează individualiștii,

[27] Iată și o formulare modernă, comunitariană, a acestuia:

Ceea ce argumentez este că individul liber din Vest este ceea ce este numai în virtutea întregii societăți și civilizații care l-a produs și care îl hrănește; că familiile noastre ne pot forma să avem această capacități și aceste aspirații fiindcă ele sunt incluse în această civilizație; și că o familie cu totul în afara acestui context – adevărata veche familie patriarhală – a fost o cu totul altă creatură căreia nu i-a păsat de aceste orizonturi. În final, vreau să susțin că toate acestea dau naștere unei obligații semnificative de a aparține a oricui va afirma valoarea acestei libertăți. (Taylor: 1985, p. 206)

admite că sistemele sociale sunt „întreguri" cel puțin în sensul că o parte a comportamentului acestora este guvernată de macro-legi, adică de legi care nu exprimă regularități sau tendințe care rezultă din acțiunilor indivizilor. Colectivismul teoretic sociologic admite că astfel de legi sunt *sui generis* și că există actori supra-individuali sau în orice caz ne-individuali; numai dacă le înțelegem comportamentul putem înțelege fenomenele sociale, schimbarea socială. „Comte și mulți alții consideră că fenomenele sociale sunt întreguri date … susținând că fenomenele sociale concrete pot fi înțelese *numai* prin luarea în considerare în totalitate a orice se găsește în anumite hotare spațio-temporale, și că orice încercare de a selecta părți sau aspecte care ar fi sistematic conexate e sortit să eșueze. În această formă argumentul echivalează cu a nega posibilitatea unei teorii a fenomenelor sociale precum cea dezvoltată de economie", argumentează Hayek (1943, p. 46).

Următorul pasaj din celebra lucrare a lui E. Durkheim *Regulile metodei sociologice* este cât se poate de edificator ca abordare teoretică holistă sau colectivistă, și poate fi pus direct față în față cu argumentele individualiștilor:

> [F]iindcă societatea nu este compusă decât din indivizi, îi pare simțului comun că viața socială n-ar putea avea alt substrat decât conștiința individuală; altminteri, ea pare a rămânea în vânt și a pluti în gol.
>
> Cu toate acestea, ceea ce se judecă așa de ușor neadmisibil când e vorba de fapte sociale este admis despre alte regnuri ale naturii. Totdeauna când elemente oarecare, îmbinându-se, desprind, prin faptul combinării lor, fenomene

> noi, trebuie să ne dăm seama bine că aceste fenomene sunt așezate nu în elemente, ci în totul format de unirea lor. … Să aplicăm principiul acesta la sociologie. Dacă, cum ni se acordă, această sinteză *sui generis* care alcătuiește orice societate desprinde fenomene noi, deosebite de acelea care se petrec în conștiințele solitare, trebuie să admitem că aceste fapte specifice stau în societatea însăși care le produce, iar nu în părțile sale, adică în membrii săi. Ele sunt deci, în același înțeles, exterioare conștiințelor individuale, privite ca atare, precum caracterele deosebitoare ale vieții sunt exterioare substanțelor minerale care compun ființa vie. Nu le poți absorbi în elemente fără contrazicere, deoarece, prin definiție, ele presupun altceva decât ce cuprind aceste elemente. Astfel se găsește îndreptățită … separația .. între psihologia propriu-zisă, sau știința individului mintal, și sociologie. Faptele sociale nu se deosebesc numai în calitate de faptele psihice; *ele au un alt substrat*, nu evoluează în același mediu, nu atârnă de aceleași condiții. Nu înseamnă că n-ar fi și ele psihice întrucâtva, fiindcă toate constau în felul de a gândi sau a lucra. Stările conștiinței colective însă sunt de o altă natură ca stările conștiinței individuale; sunt reprezentări de un alt soi. Mentalitatea grupurilor nu este aceea a particularilor, ea are legile sale proprii. (Durkheim: 1919; ed. cit., pp. 34 – 35).

Cum se poate sesiza din afirmațiile lui Hayek, într-o mare măsură disputa dintre individualiști și colectiviști sau holiști este una între abordările economice și sociologice: fiecare dintre acestea are un caracter „imperialist" și încearcă să acopere teoretic fenomene din alte domenii: pentru economiști, fenomene cum ar fi cele

considerate „politice" sau chiar cele considerate ca fiind definitoriu „sociologice"; pentru sociologi, fenomene cum ar fi cele considerate „politice" sau chiar cele considerate ca fiind definitoriu „economice". Cum în această lucrare vom admite și vom dezvolta abordarea individualistă, într-un sens foarte direct vom admite modul economic de abordare a fenomenelor politice.

Trebuie să admit că aici am simplificat puternic situația; pesemne că unii cititori ar putea spune chiar că am deformat-o. Căci atât sociologia cât și economia sunt discipline în care – chiar dacă uneori se poate vorbi de o paradigmă dominantă – există tipuri deferite de abordări. În sociologie, probabil că încercările unui autor precum J. Coleman (1990) de a argumenta că individualismul metodologic este capabil să producă o înțelegere a sistemelor sociale – și nu doar a acțiunilor individuale ca atare – sunt cele mai cunoscute. (Dar autori precum Weber sau Merton pot fi și ei încadrați în tradiția din care face parte Coleman.) Succesul abordărilor instituționaliste din economie (și știința politică) par să aducă această disciplină în situația de a îngloba sociologia (o discuție mai largă a acestei chestiuni se găsește în Baron, Hannan:1994; acest articol a fost ulterior deosebit de discutat). În fapt, problema instituțiilor este cea mai semnificativă în disputa dintre individualiști și colectiviști. Căci dacă există instituții, atunci individualismul pare să piardă din atractivitate, iar abordările nereducționiste, precum cea sociologică, devin favorite. Dacă însă – așa cum fac autorii care se definesc ca *rational choice institutionalists* (instituționaliști din perspectiva alegerii raționale) – instituțiile pot fi ele însele explicate ca alegeri raționale (de ordinul doi), atunci individualismul rămâne o opțiune fezabilă (iar sociologia are probleme în

a-și păstra autonomia, fiind într-un sens „redusă" la o astfel de abordare).

Poziția care va fi apărată în această lucrare va fi una instituționalistă din perspectiva alegerii sociale. Argumentele în favoarea ei vor fi prezentate însă abia în ultimele capitole ale lucrării. (Iar înțelegerea instituțiilor ca echilibre, care va fi formulată în Capitolul 5, este esențială în acest sens.) De aceea, cititorul este rugat să amâne până atunci judecata privind virtuțile individualismului metodologic instituționalist.

3. **Colectivismul metodologic** susține că în ordine explicativă există entități supra-individuale care sunt anterioare indivizilor. Colectiviștii încearcă să construiască teorii în care sunt admise legi care se aplică acestor entități mai largi, iar acțiunile individuale sunt derivate din acestea. Una dintre cele mai cunoscute forme de explicație de tip colectivist este cea funcțională[28]: potrivit funcționaliștilor, a explica un fenomen înseamnă a-i indica funcția pe care o are în cadrul unui sistem mai larg din care acesta face parte; funcția unui fenomen este contribuția pe care o are acesta la sistemul mai larg. De pildă, spunem: dansul ploii (la populația Hopi) menține coeziunea socială; sau: protestantismul s-a întărit în zorii Europei moderne fiindcă a promovat dezvoltarea capitalismului[29]. În fiecare din aceste enunțuri afirmăm că ceva are o funcție: dansul ploii sau dezvoltarea protestantismului au consecințe favorabile pentru anumite alte fenomene – pentru păstrarea coeziunii sociale în comunitate, respectiv pentru dezvoltarea capitalismului. Într-o explicație funcțională ceva este explicat prin ceva ce se întâmplă ulterior: *X* are o funcție pentru că *X* produce anumite consecințe; altfel spus, consecințele pot fi folosite pentru ca să explicăm cauzele. Astfel, plecând de la unul din exemplele folosite mai devreme, se poate formula ipoteza

> că ascensiunea protestantismului a avut loc la un anumit moment fiindcă era religia potrivită pentru stimularea întreprinderii capitaliste și pentru a impune disciplina într-un moment în care relația capital/muncă era cu totul aptă să dezvolte noi potențialuri productive ale societății. Atunci când Marx spune că „protestantismul joacă un rol important în geneza capitalului chiar și numai prin faptul că a transformat aproape toate sărbătorile tradiționale în zile lucrătoare"[30] el nu face doar să atașeze un anumit efect noii religii, ci și propune o explicație (parțială) a ascensiunii ei în termenii acelui efect. (Cohen: 1978, p. 279)

*

În acest volum vom accepta și vom utiliza o metodologie individualistă. De pildă, vom analiza modul în care un grup de oameni alege o alternativă dintre cele care le stau la dispoziție. Schema abordării va fi una „sintetică": astfel, în acest capitol vom porni de la preferințele individuale ale membrilor grupului și vom încerca, de aici, să construim prin agregarea acestora preferința grupului însuși[31]. Așa cum scria Hayek, „metoda științelor sociale poate fi mai bine descrisă ca una agregatoare sau sintetică. Noi învățăm

[28] Dar să notăm un lucru foarte important: în perspectiva înțelegerii instituțiilor ca echilibre (vezi Capitolul 5), explicația funcțională poate fi acceptată și de individualiști.

[29] Exemplele sunt date în Cohen (1978, pp. 249 – 250).

[30] Marx (1966, p. 286n).

[31] Aceeași metodologie va fi utilizată de asemenea în Capitolele 4 și 5, când vom face apel la teoria jocurilor. Aceasta este, se poate spune, limbajul în care este astăzi formulat individualismul metodologic (Arrow: 1994).

să identificăm din totalitatea fenomenelor observate așa-numitele întreguri – grupuri de elemente structural legate între ele – doar printr-o punere împreună sistematică a unor elemente cu proprietăți familiare și le clădim sau le reconstruim cu ajutorul proprietăților cunoscute ale elementelor" (Hayek: 1942, p. 287).

1.2.3. Individualism și reducționism

În acest paragraf vom formula pe scurt câteva dintre criticile la adresa individualismului metodologic și ne vom opri mai pe larg asupra uneia dintre acestea – cea care identifică individualismul metodologic cu o formă de **reducționism**.

O primă critică este aceea că individualismul metodologic reprezintă o perspectivă improprie cercetării social-politice. Ideea că orice fenomene sociale pot fi explicate până la urmă prin apelul la indivizi și la acțiunile lor este prea simplificatoare: pe scurt, supozițiile individualismului metodologic nu sunt acceptabile; fiind prea simplificatoare ele sunt, mai precis, false. Desigur, cei mai mulți autori care susțin această critică îi mai adaugă ceva: ei indică o metodologie alternativă, care după părerea lor ar fi mai potrivită, fiindcă pornește de la supoziții mai realiste despre viața socială. Iar o asemenea alternativă indicată este, de obicei, una colectivistă sau holistă.

Orice critică de acest gen este însă greșită din punct de vedere epistemologic. Fiindcă ea se adresează ipotezelor simplificatoare care stau la baza construirii unor modele teoretice, iar nu modelelor ca atare. Or, dacă vrem să discutăm capacitatea unei ipoteze de a da seamă de „faptele reale", ceea ce trebuie să facem este să abordăm modelele care sunt construite cu ajutorul acesteia: nu ipoteza *per se*, ci modelele pot fi confruntate cu realitatea. (Întâlnim aici aceeași situație menționată în secțiunea anterioară, când am adus în discuție criticile la adresa ipotezei actorului rațional[32].) Un autor precum A.N. Whitehead numea la un moment dat „sofismul concretului prost plasat" această strategie de a critica: deoarece critica se îndreaptă către o idee abstractă, iar nu către modelele concrete construite cu ajutorul ei. În al doilea rând, critica este greșită fiindcă de fapt nu are un obiect definit. Căci, la o adică, orice ipoteză teoretică este simplificatoare și, deci, nu e posibil să o respingi exact pe acest motiv fără ca astfel să faci implauzibilă acceptarea oricărei alteia.

O a doua critică făcută individualismul metodologic este că acesta presupune că orice fenomen ori proces social este rezultatul acțiunii raționale și conștiente a indivizilor umani. Or, sună critica, această idee este implauzibilă. Sunt atât de multe fenomene sociale și chiar economice care nu pot fi descrise ca rezultate ale acțiunilor conștiente, maximizatoare, ale oamenilor. Critica are două părți. Prima se adresează mai degrabă ideii de actor rațional. Dar nu este necesar ca individualismul metodologic să presupună că indivizii sunt raționali; de aceea, criticile la adresa actorului rațional nu vizează neapărat și individualismul metodologic. Ca de-a doua parte a criticii constă în susținerea că în măsura în care individualismul metodologic presupune că fenomenele sociale sunt rezultate ale acțiunii conștiente ale oamenilor, el nu e plauzibil. Problema este că individualismul metodologic nu se bazează pe această idee. Dimpotrivă, o preocupare constantă a individualiștilor a fost aceea de a explica ca neintenționate fenomene pe care mulți erau tentați să le considere ca scopuri conștient propuse de actorii individuali. Cum se cunoaște, în teoria economică explicațiile individualiste

[32] Nu este aici locul să discutăm acceptabilitatea acestui punct de vedere epistemologic. Aș dori totuși să menționez că în spatele argumentării formulate se găsește o *concepție structuralistă asupra teoriilor științifice*, pe care o susțin.

de tipul mâinii invizibile (Smith: 1963, cap. IV2) arată că că omul „promovează constant scopuri care nu sunt parte a intenţiilor sale" şi ca urmare rezultatele sociale sunt în cea mai mare parte consecinţe neintenţionate ale acţiunii individuale. Forme variate ale acestor argumente de tip clasic sunt explicit folosite de individualişti (Nozick: 1997, pp. 60 – 64; Hayek: 1944); explicaţii care fac apel la argumente noi de tipul mâinii invizibile au fost propuse cu ţintă explicit politică (Olson: 2000, pp. 12 – 13).

Cea de-a treia critică a individualismului metodologic este că acesta e o formă de reducţionism: întrucât explică socialul prin acţiunile individuale, el reduce, „coboară" faptele sociale la chestiuni de psihologie (Durkheim), consideră că societatea nu este ceva de sine stătător, ci doar suma, agregarea indivizilor. Pentru mulţi critici, chiar cuvântul „reducţionism" are o conotaţie degradantă, peiorativă. Dimpotrivă, unii susţinători ai individualismul metodologic sunt bucuroşi să afirme că acesta are proprietatea de a fi reducţionist, considerând că e vorba de o calitate care merită scoasă în evidenţă. Unul dintre aceştia este Elster; potrivit lui, a oferi o explicaţie detaliată a unui fenomen este un scop în sine: individualismul ne măreşte înţelegerea fenomenelor sociale tocmai prin aceea că le reduce la agregări detaliate ale comportamentelor individuale. „A explica înseamnă a furniza un *mecanism*, a deschide cutia neagră şi a arăta care sunt elementele de bază, rotiţele mecanismului, dorinţele şi credinţele care generează rezultatele agregate" (Elster: 1985, p. 5).

Formulând obiecţia că este un reducţionism, criticii individualismului nu atacă numai înţelegerea acestuia ca individualism metodologic. Reducţionismul, par ei să considere, subminează de asemenea individualismul teoretic şi cel ontologic. În sens teoretic, individualismul este reducţionist fiindcă pretinde că orice teorii care fac apel la concepte despre entităţi supra- sau ne-individuale

pot fi reduse la teorii individualiste. În sens ontologic, individualismul este reducţionist fiindcă pretinde că proprietăţile sistemelor sau complexelor sociale pot fi înţelese ca „reductibile" la proprietăţile indivizilor şi ale acţiunilor lor. Să tratăm pe rând aceste obiecţii.

Reducere teoretică. A reuși reducerea unei teorii la o alta este un obiectiv important al unui om de știință. În științele naturii se dau ca exemple standard reducerea termodinamicii la mecanica statistică, a mecanicii solidului rigid la mecanica particulelor, a hidrodinamicii la mecanica punctului material (chiar a mecanicii clasice a particulelor la mecanica relativistă, pentru cazul limită în care vitezele considerate sunt mici în raport cu viteza luminii) etc. Reducerea este așadar o chestiune care privește raporturile între două teorii științifice. Presupunem că avem două teorii: prima vorbește despre obiecte de tipul *X*, a doua despre obiecte de tip *Y*. Când spunem că o teorie „vorbește" despe un tip de obiecte, înțelegem că în limbajul acelei teorii există anumiţi termeni prin care este descris comportamentul obiectelor respective. Acești termeni exprimă proprietăţi ale obiectelor respective, relaţii între ele – la modul general, ei desemnează anumite funcţii definite pe obiectele respective.

Să luăm un exemplu. O teorie (termodinamica) vorbește despre gaze; o a doua teorie (mecanica statistică) vorbește despre agregate imense de particule în mișcare. Cu alte cuvinte, prima teorie vorbește despre sisteme termodinamice cu ajutorul unor funcţii definite pe acestea (de exemplu, presiunea gazului, volumul acestuia, temperatura lui etc.), iar a doua despre sisteme statistice (mulţimi de particule) în termenii unor funcţii definite pe ele (de exemplu, viteza particulelor). Când vom spune că prima teorie este redusă de a doua? Pentru aceasta, doi paşi trebuie parcurşi. Mai întâi, conceptele fundmentale ale primei teorii trebuie puse în corespondenţă cu

conceptele celei de-a doua teorii. În cazul nostru, ideea de bază este aceea de a considera că un sistem termodinamic (un gaz) constă dintr-o mulțime de particule în mișcare (un litru cub de oxigen este o mulțime uriașă de molecule O_2 de oxigen). A doilea pas este acela de a arăta că legile fundamentale ale primei teorii pot fi deduse (pe baza corespondenței dintre conceptele teoretice) din legile primei teorii. Analog, în teoria economică ideea reducerii apare în discuția cu privire la fundamentele micro ale macroeconomiei: a reduce o teorie macroeconomică la o teorie microeconomică înseamnă a defini conceptele macro în termeni microeconomici (care deci privesc acțiunile actorilor) și, apoi, a arăta cum susținerile macroteoriei devin susțineri despre acțiunile acestor actori. Așa cum am văzut, descriind individualismul metodologic Hayek (1942) făcea o analogie tocmai cu fizicianul care, studiind atomii individuali, încearcă să vadă cum aceștia se pot combina în complexe sau sisteme mai mari.

Criticii individualismului nu acceptă însă că e posibil să reducem orice teorie socială la una despre indivizi și despre acțiunile lor. Iată în acest sens un argument formulat de K. Arrow: să ne gândim, spune el, la cel mai cunoscut model economic, cel al echilibrului competitiv general. În acest model atât firmele cât și indivizii se comportă rațional, vor adică să acopere costurile din venituri. Alegerile lor, de asemenea, se presupune că depind de mulți factori, precum gusturi, atitudinile față de risc, așteptările privind viitorul. Dar să observăm că toți acești factori sunt individuali. Se poate însă conchide de aici că acest model e unul care satisface cerințele individualismului metodologic? Arrow se îndoiește. Motivul este simplu: în acest model indivizii și firmele iau prețurile ca date; ca urmare „rămâne încă un element care nu este individual: anume, prețurile cu care se confruntă firmele și indivizii. Ce individ a ales prețurile? Cel puțin conform teoriei formale, nimeni. Ele sunt determinate pe

(nu de) anumite instituții sociale cunoscute drept piețe, care egalizează cererea și oferta" (Arrow: 1994, p. 4). Generalizarea e acum ușor de făcut: „Orice model economic la care ne putem gândi include principii și concepte sociale ireductibile" (p. 2).

Cum răspund individualiștii acestei critici nu vom putea vedea însă efectiv decât mult mai târziu, în capitolele 4 și 5: fiindcă răspunsul va consta în a arăta că **instituțiile**, precum de exemplu piețele, pot fi înțelese ca alegeri de un anumit tip ale agenților (raționali) individuali. Așa cum argumentează Ostrom (1998), modelele actorului rațional de generația a doua se concentrează tocmai asupra modului în care se realizează acțiunea colectivă a indivizilor în cadrul unor aranjamente instituționale create de chiar aceștia.

Reducere ontologică. Individualismul în sens ontologic susține că doar indivizii și acțiunile lor sunt "reali" sau „reale". Oricare ar fi alte „entități sociale", proprietățile acestora pot fi reduse la proprietățile entităților reale – indivizii. Descriind fenomene sociale, am putea face apel la entități precum „armata" ori „parlamentul" ori „guvernul"; spunem de exemplu: armatele statelor din Tratatul de la Varșovia au invadat Cehoslovacia în 1968; sau: Parlamentul României a votat legea învățământului în 1995; sau: guvernul României a decis ștergerea datoriilor firmei X etc. Dar pare rezonabil să acceptăm că astfel de susțineri – dacă sunt adevărate – sunt astfel numai în virtutea unor fapte privind comportamentele, credințele, intențiile, sentimentele unor persoane individuale. Dacă există armate, parlamente, guverne, acestea sunt întreguri ale căror proprietăți sunt „constituite" de proprietățile indivizilor și de relațiile dintre aceștia.

Argumentul este așadar de felul următor: să presupunem că ar exista fenomene colective, holiste, de exemplu „fapte sociale". Este însă fără sens să vorbim de astfel de entități fără a accepta că acestea

au proprietăți. Or, proprietățile lor pot fi „reduse" la cele ale indivizilor. Ele sunt redundante: sunt de fapt complexe de proprietăți ale indivizilor.

Această teză individualistă este criticată de holiști. Ei consideră că teza este prea tare; ea dă laoparte prea brutal fapte ori entități pe care uneori avem bune motive să le acceptăm. Să ne gândim la următoarea analogie. Noi vedem că obiectele au culori. Ce culoare are un obiect depinde de proprietățile luminii și de proprietatea acestuia de a reflecta lumina cu o anumită lungime de undă; apoi, faptul că vedem o anumită culoare depinde și de proprietățile fiziologice ale organelor noastre de simț, precum și de structura experienței noastre. Plecând de aici, se poate argumenta că „culoarea" unui obiect nu constă în nimic altceva decât aceste proprietăți fizice și fiziologice. Dar vederea culorii este un fenomen psihologic; și nu pare ușor de acceptat că am putea pur și simplu să eliminăm din limbajul nostru termenii privind culorile și să-i înlocuim cu expresii în care e vorba doar despre lumină și despre organele noastre de simț. La fel, chiar dacă armata, parlamentul sau guvernul pot fi astfel înțelese încât să nu facem apel decât la proprietățile persoanelor implicate, rămâne totuși sentimentul că acestea sunt totuși ceva mai mult. Fenomenele sociale au proprietăți care, deși legate de cele ale indivizilor din societate, sunt totuși ceva mai mult, sunt într-un fel „emergente" și, de asemenea, sunt „ireductibile".

Există mai multe încercări de a împăca cele două tipuri de susțineri formulate aici. Pe de o parte, avem susținerea că proprietățile fenomenelor și entităților sociale sunt redundante față de cele ale indivizilor (și ale acțiunilor lor), sunt implicit specificate atunci când le specificăm pe acestea din urmă. Ele nu adaugă nimic înțelegerii realității: putem descrie viața socială în termenii proprietăților indivizilor și de asemenea făcând apel la fapte, entități ori fenomene sociale – dar în acest al doilea caz nu am spus nimic în

plus despre lume, doar am descris-o într-un alt mod[33]. Pe de altă parte, avem susținerea că proprietățile sociale sunt totuși emergente, autentice, „noi".

O primă încercare de a împăca cele două susțineri utilizează o extensie a teoriei jocurilor, anume tehnicile sistemelelor adaptative complexe (Axelrod: 1997). Ideea este aceea de a lua ca dată existența unor agenți și de a genera, pe baza interacțiunilor dintre aceștia, actori de un nivel mai înalt. Care este mecanismul prin care organisme unicelulare, interacționând, produc ceva mai complex, care ajunge să fie tratat ca un singur organism multicelular? În mod analog, cum apar noi actori politici? Cum apar de exemplu state noi? (Exemplul poate cel mai cunoscut e acela al formării S.U.A. din cele treisprezece colonii care au luptat pentru independență.)

O a doua încercare pe care o vom menționa aici apelează la conceptul de **supervenienţă**. Introdus de către filosofi – a se vedea Kim (1990), Kincaid (1997), Stalnaker (1996) – conceptul pare să reușească să dea seamă de ambele tipuri de susțineri: socialul nu se reduce la individual, dar este într-un sens redundant.

În general, să presupunem că avem o colecție de proprietăți de tip A (ale unor fapte, entitități, fenomene de felul A) și o altă colecție de proprietăți de tip B (ale unor fapte, entități, fenomene de tip B). În exemplul nostru intenționat, proprietățile de tip A sunt sociale, cele de tip B sunt individuale.

[33] Trebuie încă o dată accentuat că aici avem în vedere chestiuni ontologice: nu relația (de reducere) dintre o teorie despre fapte, entități ori fenomene sociale și o teorie despre indivizi și despre acțiunile lor, ci relația ontologică dintre două colecții de proprietăți: cele ale faptelor, entităților ori fenomenelor sociale și cele ale indivizilor și acțiunilor lor. În al doilea rând, această din urmă relație este una globală: nu avem în vedere relația dintre o proprietate a unei entități sociale și o alta a indivizilor, ci relația între cele două colecții de proprietăți luate ca întreg.

Supervenienţa: O proprietate de tip A supervine pe o colecţie de proprietăţi de tip B dacă şi numai dacă:

- dacă două obiecte sunt identice în ceea ce privește proprietățile de tip B, atunci nu diferă în raport cu proprietatea de tip A (sau o au ambele, sau nu o are niciunul);
- un obiect nu se poate schimba în ce privește proprietatea de tip A (o satisface mai mult sau mai puțin, ajunge să o aibă ori o pierde) fără să i se modifice într-un anumit fel proprietăţile de tip B. (cf. Dancy, Sosa: 1993, p. 500)

În cazul nostru, socialul supervine pe individual[34] în sensul următor: să presupunem că două grupuri de oameni sunt identice în ceea ce privește proprietăţile indivizilor care le compun și relaţiile dintre ei. Atunci ele vor fi caracterizate de aceleași proprietăţi sociale. Sau, altfel formulat: dacă cele două grupuri pot fi caracterizate prin proprietăţi sociale diferite, atunci înseamnă că ele diferă și în ceea ce privește proprietăţile indivizilor care le compun sau relaţiile dintre aceștia.

Plecând de aici, unii autori au propus o reformulare a individualismului care să fie compatibil cu această înţelegere în sens **subvenient a indivizilor**. Formularea este slabă, în sensul că face susţineri mai uşor acceptabile cu privire la rolul indivizilor în viaţa socială (în particular, nu implică un reducţionism). În cele ce urmează vom face apel la o astfel de înţelegere a individualismului; de aceea, vom încheia acest capitol cu redefinirea lui (Kincaid: 1997):

Principiul exhaustivităţii. *Indivizii epuizează lumea socială*: fiecare entitate din domeniul social este sau un individ sau o sumă de astfel de indivizi.

[34] Ceea ce, repet, nu înseamnă și că socialul este reductibil la individual.

Principiul determinării. *Indivizii determină lumea socială*: din faptul că au fost determinate toate faptele relevante despre indivizi decurge că sunt determinate toate faptele relevante despre faptele, entităţile, fenomenele sociale.

Capitolul 2.
Alegeri individuale și de grup

2.1. Preferințe și alegeri

2.1.1. Alegerea între alternative

Zi de zi suntem confruntaţi cu nevoia de a alege: dimineața alegem ce să mâncăm la micul dejun; cu ce să ne îmbrăcăm în ziua respectivă. Uneori facem alegeri mai importante: ce profesie să avem, unde să lucrăm, cu cine să ne căsătorim. Și periodic alegem dacă să mergem și să votăm între diferiţi candidaţi pentru consiliul facultăţii în care lucrăm, pentru bordul organizației neguvernamentale în care activăm ca voluntari, pentru consiliile locale, pentru Parlamentul național sau european sau pentru funcţia de președinte al ţării. De fiecare dată alegerea noastră constă într-un anumit comportament: oricine știe cum am decis atunci cand vede cum sunt îmbrăcat azi, și oricine știe că am votat (chiar dacă nu știe cum) atunci când mă vede ieșind din cabina de vot. Alegerile pe care le facem sunt explicite și se manifestă în comportamentul nostru.

De fiecare dată avem la dispoziţie o multime de alternative între care alegem. O alternativă este o stare posibilă a lumii, care s-ar realiza dacă noi am face o anumită alegere. Să notăm alternativele

posibile cu x, y, z etc. Și să spunem că mulțimea X a alternativelor de care dispunem atunci când urmează să facem o alegere reprezintă *agenda* pe care o avem. Desigur, de multe ori agenda noastră e foarte restrânsă: frigiderul e cam gol astăzi și nu am multe posibilități între care să aleg pentru micul dejun; pentru funcția de președinte al bordului organizației neguvernamentale unde voi vota astăzi s-a înscris un singur candidat etc.

Alegerea pe care o fac este de obicei o singură alternativă din X. Dar nu se întâmplă neapărat așa. Uneori nu mă pot decide, iar alegerea mea constă în două sau chiar mai multe alternative. De pildă, nu mă pot decide ce pereche de pantofi să îmi cumpăr – și aleg două perechi. Sau uneori chiar mi se cere să aleg deodată mai mulți candidați: pentru bordul organizației guvernamentale din care fac parte am în față o listă cu zece candidați, dintre care eu trebuie să aleg șapte. Așadar, alegerea mea constă într-o submulțime a lui X, care constă fie dintr-un singur element, fie din mai multe. Sau, uneori, eu nu doresc să fac o alegere: pur și simplu nu aleg niciuna dintre alternativele aflate pe agendă; alegerea mea este mulțimea vidă. (Totuși, unii autori – iar mai jos vom vedea mai limpede acest lucru, atunci când se va face presupunerea că alegerea este întotdeauna o mulțime nevidă – susțin că niciodată alegerea nu este în defavoarea tuturor alternativelor: atunci când nu alegem nicio alternativă, în realitate noi alegem ceva, anume status quo-ul. Alegem să se mențină alternativa deja practicată.)

Să încercăm acum să formulăm aceste considerații într-o modalitate mai riguroasă. Să notăm cu Φ mulțimea tuturor alternativelor posibile. O agendă este pur și simplu o submulțime nevidă X a lui Φ. Mai formal scris, avem: $X \subseteq \Phi$ și $X \neq \emptyset$; condiția pusă aici, că agenda nu este nulă (deci că avem: $X \neq \emptyset$) înseamnă că o situație de alegere este fără sens dacă nu admitem că actorul rațional are la dispoziție cel puțin o alternativă. Să definim o funcție de alegere C.

Ea indică, pentru fiecare agendă X, care sunt alernativele pe care actorul este dispus să le aleagă. Să notăm cu $C(X)$ această mulțime. Mai riguros formulat, să notăm cu $P(\Phi)$ mulțimea tuturor submulțimilor lui Φ, așadar mulțimea tuturor agendelor cu care agentul s-ar putea confrunta. Atunci o funcție de alegere C este o procedură prin care fiecărui element X al lui $P(\Phi)$ is se pune în corespondență o (unică) mulțime $C(X)$ de alternative.

$$C: P(\Phi) \rightarrow P(\Phi)$$

Acum să încercăm să determinăm câteva dintre proprietățile lui C. Prima este aceea că dacă am la îndemână o agendă X, atunci pare natural să consider că alegerea mea $C(X)$ din X este o submulțime a lui X; altfel zis, ar trebui să avem, pentru orice agendă:

$$C(X) \subseteq X$$

Căci altminteri am putea să alegem o alternativă care nu e disponibilă. Chiar dacă nu am în frigider sucul meu preferat, eu îl aleg pe acesta să beau în această dimineață: însă pare cel puțin straniu să spun că am făcut o asemenea alegere. Mai degrabă ideea este nu că am ales o alternativă care nu e disponibilă, ci că pur și simplu nu am făcut nici o alegere.

Dar, în al doilea rând, în multe situații punem următoarea condiție: în orice situație de alegere, în care deci – conform cu cele arătate mai devreme – avem la dispoziție cel puțin o alternativă, alegerea este efectivă, adică alegem cel puțin o alternativă (chiar dacă, așa cum am sugerat mai devreme, aceasta este status quo-ul; dacă întotdeauna punem ca alternativă și status quo-ul pe agendă, atunci alegerea e mereu nevidă: căci a nu alege nici o altă alternativă înseamnă a menține alternativa deja practicată). Altfel spus, trebuie să avem:

$C(X) \neq \emptyset$

Să notăm, în al treilea rând, că nu am pus condiția – care pesemne că multora le apare ca naturală – ca mulțimea $C(X)$ să cuprindă o singură alternativă, deci ca alegerea pe care o facem să fie o unică alternativă. De pildă, dacă $X = \{x, y, z\}$, atunci $C(\{x, y, z\})$ va trebui să fie, conform cu cele de mai sus, inclusă în agendă (altfel zis, să nu cuprindă o alternativă alta decât x, y sau z, să fie nevidă (adică alegerea va fi cel puțin una dintre cele trei alternative); dar ea poate să constea în două alternative, deci am putea avea să zicem $C(\{x, y, z\}) = C(\{x, z\})$, sau chiar $C(\{x, y, z\}) = C(\{x, y, z\})$. Ceea ce înseamnă că, pus să aleg între alternativele x, y și y, eu fie mă opresc asupra lui x și z, fie nu pot să elimin ca neacceptabilă nici una dintre alternative.

Unii autori au sugerat și alte proprietăți ale funcției de alegere C. Iată aici câteva care, intuitiv, apar ca plauzibile. Așa cum vom vedea, aceste proprietăți ale funcției de alegere se pot corela cu proprietățile relației de preferință pe care un actor o susține între alternativele disponibile.

Independența de cale (Plott: 1973). $C(X \cup Y) = C(C(X) \cup C(Y))$

Această condiție privește ordinea în care se fac alegerile. Într-un proces electoral, $C(X \cup Y)$ indică faptul că alegem într-o singură etapă între alternativele (candidații) aflați în $X \cup Y$; dar $C(C(X) \cup C(Y))$ reprezintă o alegere care se face într-un alt mod: mai întâi aleg între candidații din X și, respectiv, dintre candidații din Y, apoi aleg câștigătorul dintre cei care au fost aleși în prima fază. De pildă, să presupunem că pentru funcția de președinte candidează două persoane x_S și y_S cu vederi de stânga și trei persoane x_D, y_D și z_D cu vederi de dreapta. Eu pot pur și simplu să îi iau pe toți împreună

și să aleg cu cine votez, deci să determin pe $C(\{x_D, y_D, x_D, y_D, z_D\})$. Dar pot proceda și altfel: anume, mai întâi determin pe care dintre candidații de stânga i-aș alege (deci construiesc mulțimea $C(\{x_D, y_D\})$, apoi determin pe care dintre candidații de dreapta i-aș alege (deci construiesc mulțimea $C(\{x_D, y_D, z_D\})$ – iar apoi aleg candidatul câștigător dintre acești candidați[1]. Proprietatea independenței de cale spune că, oricum aș proceda, ajung la același rezultat. (Evident, o funcție de alegere poate să aibă sau poate să nu aibă proprietatea independenței de cale!)

Condiția α (Chernoff: 1954) O funcție de alegere C satisface condiția α dacă și numai dacă oricare ar fi agendele X și Y, dacă e adevărat că $X \subseteq Y$, atunci $(C(Y) \cap X) \subseteq C(X)$.

Condiția aceasta spune că dacă o alternativă x este aleasă dintre cele aflate pe agenda Y și dacă eliminăm din Y unele alternative (dar nu și pe x!), rămânând cu o agendă mai restrânsă X, atunci alternativa x va fi în continuare aleasă. Să observăm însă că potrivit condiției α dacă o alternativă y nu a fost aleasă în contextul mai larg, nimic nu o împiedică pe y să fie aleasă în contextul mai restrâns (acest lucru e rezonabil, fiindcă e posibil ca o alternativă să fi fost respinsă în contextul mai larg fiindcă acolo exista o alternativă pe care o preferam acesteia; dar dacă în noul context acea alternativă a dispărut, desigur că acum o pot prefera); condiția noastră spune doar că x va trebui să fie între alternativele alese și în a doua situație.

Chiar dacă pare rezonabilă, condiția α nu este îndeplinită de toate funcțiile de alegere socială pe posibile[2]. Un exemplu este acela

[1] O astfel de procedură este comună în S.U.A., unde există alegerile primare.

[2] În secțiunea 2.3.2 vom discuta punctul de vedere al lui D. Gauthier, care argumentează împotriva acceptării condiției α.

al *regulii balotajului* de alegere între mai mulți candidați. Să presupunem că pentru funcția de președinte al bordului unei organizații neguvernamentale candidează mai muți candidați: x_1, x_2, ... x_n. Fiecărui alegător i se cere să ierarhizeze cei n candidați în ordinea pe care o dorește. În primul tur de scrutin m ($m \leq n$) dintre aceștia au un număr egal de apariții pe primul loc. Regula cere să se facă un al doilea tur de scrutin, iar alegătorii să ierarhizeze din nou candidații rămași (cei ieșiți pe primul loc). (De cele mai multe ori după primul tur rămând doar doi candidați; în unele alegeri chiar se specifică faptul că al doilea tur se face doar între aceștia, sau se specifică în ce fel, dacă iarăși doi candidați sunt în balotaj, se alege între ei, fără a se continua tururile de scrutin.) Or, această regulă nu satisface condiția α. Într-adevăr, să prespunem că există trei candidați *x*, *y* și *y* pe agenda *Y*. Să mai presupunem că 40% din electorat îi aranjează în ordinea (*x*, *y*, *z*), 40% în ordinea (*y*, *z*, *x*), iar restul de 20% în ordinea (*z*, *x*, *y*). Atunci $C(Y)$ = {x, y} (căci fiecare este pus pe primul loc de câte 40% dintre alegători). Dar să vedem acum în ce fel se alege doar între cei candidați *x* și *y* (deci cum se alege din agenda X = {x, y}). Avem: 40% din alegători îi așează în ordinea (*x*, *y*), alți 40% în ordinea (*y*, *x*), iar restul de 20% în iarăși în ordinea (*x*, *y*) (căci alegătorii nu mai au la dispoziție și candidatul *z*). Deci acum 60% pun pe locul întâi pe *x*, deci $C(X)$ = {x} – în contradicție cu ceea ce solicita condiția α, anume ca *y* să fie în continuare selectată.

Să luăm acum o altă condiție (Sen: 1971):

Condiția γ. O funcție de alegere C satisface condiția γ dacă și numai dacă oricare ar fi agendele X și Y avem: $C(Y) \cap C(X) \subseteq C(X \cup Y)$

Condiția α ne spunea ce se întâmplă dacă încercăm să contractăm agenda; condiția (se referă la cazurile în care o extindem: dacă

o alternativă este aleasă în contexte mai restrânse, atât când avem la dispoziție agenda X cât și când avem la dispoziție agenda Y, atunci ea va fi aleasă și într-un context mai larg, atunci când luăm împreună cele două agende. Ca și în cazul condiției α, această condiție nu împiedică situațiile în care o alternativă care era exclusă atât atunci când se alegea din X cât și când se alegea din Y să fie aleasă totuși când se pun împreună toate alternativele din X și din Y.

Unele funcții de alegere nu îndeplinesc condiția γ; cea mai cunoscută este probabil *regula pluralității*. Potrivit acesteia, într-o competiție este aleasă alternativa care obține cel mai mare număr de voturi (dacă în competiție sunt doar doi candidați, ea revine pur și simplu la regula simplă a majorității: este ales candidatul care obține mai mult de jumătate din voturile care nu sunt abțineri). Să presupunem iar că avem trei candidați *x*, *y* și *y*; de asemenea, că 40% din electorat așează candidații în ordinea: (*x*, *y*, *z*), 35% în ordinea (*z*, *y*, *x*), iar restul de 25% în ordinea (*y*, *x*, *z*). Acum, dacă luăm agenda {x, y}, avem $C(\{x, y\})$ = {y} fiindcă *y* e pus pe primul loc între cele două alternative de 60% dintre alegători; dacă luăm agenda {z, y}, avem $C(\{z, y\})$ = {y}, fiindcă *y* e pus pe primul loc între cele două alternative de 65% dintre alegători. Dar să luăm agenda totală {x, y} c {z, y} = {x, y, z}, care îi cuprinde pe toți cei trei candidați. Atunci avem $C(\{x, y, z\})$ = {x}, fiindcă *x* e așezat pe primul loc de cei mai mulți dintre votanți (de 40%) – ca urmare regula pluralității nu îndeplinește condiția γ.

Să adăugăm încă două condiții:

Condiția β (Sen: 1969) O funcție de alegere C satisface condiția β dacă și numai dacă oricare ar fi agendele X și Y și alternativele x și y, dacă $X \subseteq Y$ și $x \in C(X)$ și $y \in C(Y)$ și $y \in C(Y)$, atunci $x \in C(Y)$.

În cuvintele lui Sen: dacă la un anumit joc campionul lumii este pakistanez, atunci toți campionii Pakistanului la acel joc sunt și campioni ai lumii.

Condiția preferinței revelate. O funcție de alegere C satisface condiția preferinței revelate dacă și numai dacă oricare ar fi agendele X și Y și alternativele x și y, dacă $x \in C(X)$, $y \in X - C(X)$ și $y \in C(Y)$, atunci $x \notin Y$.

Această ultimă condiție spune că dacă o alternativă este x revelată ca fiind mai bună decât o alta y, în sensul că într-un context de alegere (în cazul nostru X) ea este aleasă, în timp ce y e respinsă, atunci dacă într-un alt context de alegere (în cazul nostru Y) alternativa y a fost aleasă, înseamnă că x nu a fost disponibilă acolo.

Un rezultat foarte important este următorul:

> **Teorema 1**. O funcție C de alegere satisface condiția preferinței revelate dacă și numai dacă ea satisface simultan condițiile α și β.

Demonstrație. Mai întâi, să arătăm că dacă o funcție C satisface condiția preferinței revelate, atunci satisface și condițiile α și β. Pe de o parte, dacă C satisface condiția preferinței revelate, atunci satisface și condiția α. Într-adevăr, să luăm o alternativă x din $X \subseteq Y$ și să presupunem de asemenea că $x \in C(Y)$. Pentru a arăta că C satisface condiția α a lui Sen, trebuie să arătăm că $x \in C(X)$. Să luăm un oarecare $y \in C(X)$. Întrucât e îndeplinită condiția preferinței revelate, înseamnă că $y \in Y$. Așadar, avem $x \in Y$ și $y \in Y$ și $x \in C(Y)$ și $y \in C(X)$. Ca urmare, prin condiția preferinței revelate decurge că $x \in C(X)$. Pe de altă parte, să arătăm că dacă C satisface condiția preferinței revelate, atunci satisface și condiția β. Demonstrația este simplă: presupunând că avem $x \in C(X)$ și $y \in C(X)$ și $X \subseteq Y$ și $y \in C(Y)$, trebuie să arătăm că avem și $x \in C(Y)$. Dar, cum $X \subseteq Y$ și din presupunerile făcute decurge că $x \in Y$ și $y \in Y$, înseamnă că sunt îndeplinite condițiile care permit să aplicăm condiția preferinței revelate și deci să conchidem că $x \in C(Y)$.

În al doilea rând, să arătăm că dacă funcția C satisface și condițiile α și β, atunci satisface și condiția preferinței revelate. Să presupunem că avem $x \in X \cap Y$ și $y \in X \cap Y$ și că $x \in C(X)$ și $y \in C(Y)$. Pentru ca să obținem rezultatul dorit, că e satisfăcută condiția preferinței revelate, trebuie să arătăm că $x \in C(Y)$. Or, întrucât $x \in X \cap Y \subseteq Y$ și $y \in X \cap Y \subseteq Y$ și $y \in C(Y)$ condiția α implică faptul că $y \in C(X \cap Y)$. Mai departe, întrucât avem $x \in X \cap Y \subseteq X$ și $y \in X \cap Y \subseteq X$ și $x \in C(X)$, condiția α implică faptul că $x \in C(X \cap Y)$. Dar acum am obținut clauzele care fac să se poată aplica condiția β: avem $x \in X \cap Y \subseteq Y$ și $y \in X \cap Y \subseteq Y$ și $y \in C(Y)$. Prin condiția β decurge acum că $x \in C(Y)$ – q.e.d.

Exercițiu. Cititorul poate încerca să demonstreze și următoarele relații între condițiile definite în această secțiune:

- Dacă o funcție C de alegere satisface condițiile α și β, atunci ea satisface și condiția γ.
- Dacă o funcție C de alegere satisface condiția independenței de cale, atunci satisface și condiția α.

Vom reveni asupra acestor condiții în secțiunea 2.3.3. Vom arăta că diferitelor proprietăți ale funcțiilor de alegere le corespund proprietăți ale relațiilor de preferință între alternativele disponibile.

2.1.2. Conceptul de preferință

Cum se explică faptul că într-o anumită situație, în care am avut la dispoziție un număr de alternative, am ales-o pe una anume?

Cum se explică faptul că nu am ales în acel caz o altă alternativă? A fost arbitrară alegerea făcută sau ea poate fi explicată într-un anume fel? De pildă, am la dispoziţie alternativele *x* şi *y*. Dintre ele, o aleg pe *x*; cu alte cuvinte, $C(\{x, y\}) = \{x\}$. De ce am procedat astfel?

Una dintre explicaţiile cele mai naturale (şi, aşa cum vom vedea, foarte fertilă prin implicaţiile sale) este aceea că am ales într-un anumit fel între alternativele disponibile pe agendă fiindcă am o anumită *preferinţă* între alternative. Simplu zis, când am avut de ales în situaţia {x, y} am ales alternativa *x* fiindcă o prefer alternativei *y*; am ales azi dimineaţă să mănânc lapte cu fulgi de porumb şi nu omletă, fiindcă prefer laptele cu fulgi omletei. Am votat pentru funcţia de preşedinte candidatul *x* şi nu candidatul *y* fiindcă îl prefer pe *x* lui *y*.[3]

Vom analiza în cele ce urmează conceptul de preferinţă. Ne vom concentra asupra rolului preferinţelor în alegerea socială; dar nu vom discuta probleme care, de bună seamnă, sunt de asemenea foarte importante, precum: care este natura preferinţelor umane şi în ce fel se formează acestea? Care sunt factorii de care depind ele, care influenţează apariţia sau schimbarea lor? Cum se modifică? Aceste chestiuni, de altfel extrem de importante pentru înţelegerea comportamentului persoanelor individuale, nu intră însă în domeniul de studiu al politicii, aşa cum l-am definit mai devreme; psihologii, sociologii, antropologii etc. pesemne că au multe de spus în această direcţie.[4]

În limbajul nostru folosim atât concepte descriptive, cât şi concepte evaluative. Când spunem că o haină este roşie, sau că este din lână, sau că este lungă folosim concepte descriptive. Dar când

[3] Raportul dintre preferinţe şi alegeri este foarte interesant pentru epistemologi: preferinţele pot fi considerate „concepte teoretice", în timp ce alegerile, explicite fiind în comportamentul individual, pot fi considerate „concepte observaţionale".

[4] A se vedea, de pildă, Druckman, Lupia (2000).

spunem că este frumoasă, sau că este de prost gust, folosim concepte evaluative. Conceptele evaluative sunt de două mari tipuri: a) monadice (absolute), precum: bun, rău, frumos, de prost gust, cel mai bun, cel mai prost (de exemplu spunem: *x* este bun); şi b) relaţionale. În acest al doilea caz, comparăm un obiect cu un altul sau, mai în general, cu altele. Unele concepte evaluative relaţionale sunt binare: ele constau în compararea a două obiecte între ele. Astfel, spunem că *x* este mai bun decât *y*; că *x* este preferat lui *y* etc. Alteori ele sunt *n*-adice. Iată un exemplu pentru cazul în care $n = 4$: spunem că *x* este preferat lui *y* mai mult decât e preferat *z* lui *u*. Bunăoară, eu admit că *x* e un politician bun şi chiar prefer să îl votez pe *x* dacă are drept contracandidat pe *y*. Dar, mai mult, pot spune că îl prefer mai intens pe candidatul *x* în raport cu candidatul *y* decât pe *z* în raport cu *u*.

În cele ce urmează ne vom concentra asupra relaţiei de preferinţă între alternative, înţeleasă ca o relaţie binară. Ea constă în compararea, evaluarea a două alternative. Spunem: alternativa *x* este preferată alternativei *y*.

În general, o relaţie definită pe o mulţime *X* (în cazul nostru, pe mulţimea alternativelor din agenda *X*) este o mulţime de perechi de elemente din *X*. Cum putem determina dacă cineva preferă alternativa *x* alternativei *y*? Răspunsul nu este simplu. Putem încerca să procedăm astfel. Dacă întrebăm o persoană: îţi place *x* cel puţin la fel de mult ca *y*?, iar ea e capabilă să răspundă, atunci vom zice că pentru acea persoană **alternativa *x* e preferată în sens nestrict alternativei *y*** dacă ea răspunde cu „da" întrebării noastre.

Aşadar, am definit o relaţie de preferinţă binară, nestrictă între alternative. Să o notăm cu *R*. Vom scrie atunci $R(x,y)$ pentru: *x* e preferată în sens nestrict alternativei *y*. Dar alături de relaţia de preferinţă binară nestrictă, în foarte multe situaţii noi facem apel la o altă relaţie de preferinţă: (binară) strictă. Când spun că *x* e preferată

lui *y*, eu doresc uneri să accentuez că preferința este strictă – deci că *x* e preferată lui *y*, dar exclud situația în care aș fi indiferent între cele două alternative. O astfel de relație de preferință strictă va fi notată cu *P*, și vom scrie *P*(*x*,*y*) pentru: alternativa *x* e strict preferată alternativei *y*.

Definiția 1. Dată fiind o relație de preferință nestrictă *R*, relația de preferință strictă *P* se definește astfel:

> *P*(*x*,*y*) dacă și numai dacă este adevărat că *R*(*x*,*y*) și este fals că *R*(*y*,*x*).

De multe ori se definește și o a treia relație *I*, de indiferență. Suntem indiferenți între două alternative dacă nu putem alege între ele, deci dacă răspundem afirmativ atât la întrebarea: îți place *x* cel puțin la fel de mult ca *y*? cât și la întrebarea: îți place *y* cel puțin la fel de mult ca *x*?

Definiția 2. Dată fiind relație de preferință nestrictă *R*, relația de indiferență *I* se definește astfel:

> *I*(*x*,*y*) dacă și numai dacă este adevărat atât că *R*(*x*,*y*) cât și că *R*(*y*,*x*).

Mai jos vom discuta mai pe larg aceste trei relații de preferință, proprietățile lor precum și raporturile dintre ele.

Proprietățile relațiilor de preferință. Relațiile de preferință nu pot fi însă construite oricum. Pare natural să acceptăm că ele au anumite proprietăți. Să începem cu *R*. Cele mai importante proprietăți care de obicei se consideră că le are aceasta sunt următoarele:

> Relația *R* este **conexă** (**completă**): pentru orice alternative *x* și *y* este adevărat că *R*(*x*,*y*) sau este adevărat că *R*(*y*,*x*).

> Relația *R* este **tranzitivă**: pentru orice alternative *x*, *y* și *z*, dacă este adevărat că *R*(*x*,*y*) și *R*(*y*,*z*), atunci este adevărat și că *R*(*x*,*z*).
> Relația *R* este **antisimetrică**: pentru orice alternative *x* și *y*, dacă este adevărat că *R*(*x*,*y*) și *R*(*y*,*x*), atunci *x* = *y*.

O relație de preferință completă și tranzitivă este una de **ordine**. O relație de ordine care are de asemenea proprietatea de antisimetrie este una de **ordine liniară**.

Vom spune că o relație de preferință nestrictă care este conexă și tranzitivă e **rațională**. Proprietatea de conectivitate (sau, cum preferă unii autori, de completitudine) constă în aceea că oricare ar fi două alternative, o persoană poate să le compare: ea va susține fie că prima e preferată celei de-a doua, fie cel puțin că cea de-a doua e preferată primeia. Când sunt întrebat dacă îmi place *x* la fel de mult ca *y*, pot să răspund da, pot să răspund nu, sau pot pur și simplu să dau din umeri – ceea ce va însemna că sunt indiferent între cele două. Dar proprietatea de conectivitate îmi cere să nu răspund: nu știu. Fiindcă atunci ar însemna că nu pot să compar între ele alternativele *x* și *y*.

Unii autori au exprimat dubii importante față de identificarea raționalității alegerii cu condiții precum tranzitivitatea și conectivitatea relației de preferință, altfel zis față de definirea raționalității preferinței prin consistența ei internă. (La fel, față de conceptul de „raționalizare" a funcției de alegere, pe care îl vom discuta mai jos în paragraful 2.1.3.) Iată în acest sens ce scrie A. Sen:

> Chiar dacă e oarecum atractiv să privim raționalitatea ca fiind consistență internă, astfel în realitate nu vom merge prea departe. Pe de o parte, o persoană poate fi imbecilă în mod consistent în alegerile sale. O persoană care alege întotdeauna lucrurile pe care le valorizează cel mai puțin

și pe care le urăște cel mai mult ar avea o mare consistență în comportament, dar cu greu poate fi tratată ca un model de raționalitate. Ca urmare, punctul de vedere al consistenței interne cade în întregime ca o condiție *suficientă* a raționalității. Dar, cu toate acestea, poate el să aibă sens ca o condiție *necesară*?

Nici acest lucru nu merge. Într-adevăr, condițiile axiomatice standard pentru așa-numita consistență internă care au fost propuse pot fi într-o mare măsură violate dacă există anumite motivații. ... În fond, această abordare este greșită fundațional. Ceea ce e luat ca fiind „consistență" este în mod esențial indecidabil fără a lua în considerare motivația celui care face alegerea – ceea ce persoana vrea să facă. Dar a invoca astfel de legături motivaționale va echivala cu o referire „externă" (externă actelor însele de alegere); or, atunci condiția de consistență nu va putea fi una de pură consistență „internă" a alegerii. (Sen, A.: 2002, p. 20)

Să presupunem acum că *x* și *y* sunt identice. Atunci din condiția de conectivitate decurge că oricare ar fi alternativa *x* are loc întotdeauna: *R*(*x*,*x*). Spunem atunci că *R* este reflexivă.

– Relația *R* este **reflexivă**: pentru orice alternativă *x*, este adevărat că *R*(*x*,*x*).

Proprietatea reflexivității afirmă că alternativa *x* este obiect al preferinței individuale ; dacă nu ar fi comparabilă nici măcar cu ea însăși, atunci despre acea alternativă cu greu am putea spune că poate fi comparată cu altele.

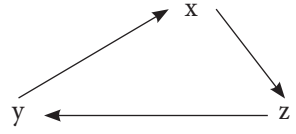
O relație reflexivă, completă și tranzitivă se mai spune că este una de **ordine slabă**. Ceea ce înseamnă că relațiile de preferință nestrictă induc pe agendă o ordine slabă.

Să trecem acum la relația *P* de preferință strictă. Și aceasta poate avea proprietatea conectivității sau completitudinii; dar în cazul ei, dacă are loc *P*(*x*,*y*), cu siguranță că nu vom putea avea și *P*(*y*,*x*). Dacă eu cred că un candidat e strict mai bun decât un altul, atunci cu siguranță nu îl pot în același timp prefera și pe cel de-al doilea primului. Ca urmare, relația de preferință strictă nu este reflexivă. Așadar:

– Relația *P* este **conexă** (**completă**): pentru orice alternative *x* și *y* este adevărat că *P*(*x*,*y*) sau este adevărat că *P*(*y*,*x*). [Dar nu pot ambele adevărate!]
– Relația *P* este **tranzitivă**: pentru orice alternative *x*, *y* și *z*, dacă este adevărat că *P*(*x*,*y*) și *P*(*y*,*z*), atunci este adevărat și că *P*(*x*,*z*).

Desigur, relația *P* de preferință strictă nu este reflexivă. Dacă relația *P* de preferință strictă este tranzitivă, vom spune că relația *R* de preferință nestrictă este **cvasi-tranzitivă**.

Proprietatea tranzitivității, pe care până acum nu am discutat-o, este deosebit de importantă. Uneori este numită chiar condiția de raționalitate (sau de consistență) a relației de preferință. Într-adevăr, să vedem ce se întâmplă dacă nu este respectată condiția de tranzitivitate a preferinței. Atunci o persoană ar prefera pe *x* lui *y*, pe *y* lui *z*, dar nu ar fi adevărat că ea preferă pe *x* lui *z*. Dar atunci, dacă relația de preferință este conexă (sau completă), urmează că – dacă nu e adevărat că *x* e preferată lui *z* – atunci va trebui ca *z* să fie preferată lui *x*. Or, în acest caz relația de preferință devine circulară: nu mai putem ordona alternativele.

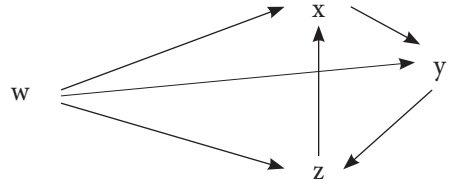


Situațiile de circularitate a preferințelor se pot naște în mai multe feluri. Iată un exemplu în acest sens:

> *Politicienii*: Să prespunem că un votant urmează să decidă între trei politicieni *x*, *y* și *z*. El are două criterii. Primul e cel al opțiunilor politice, iar potrivit acestuia votantul îl preferă pe *x* lui *y* și lui *z*, iar pe *y* lui *z*. Al doilea criteriu e cel al onestității: pentru acest votant, diferențele dintre cei trei politicieni în termeni de coruptibilitate sunt relevante doar dacă trec dincolo de un anumit prag. Dar când diferențele dintre politicieni în termeni de onestitate depășesc nivelul respectiv, acest criteriu devine mai important decât primul. Pentru votantul nostru, diferențele dintre *x* și *y*, ca și cele dintre *y* și *z* sunt sub nivelul de discriminare, dar cel dintre *x* și *z* sunt peste acel nivel. Ca urmare, potrivit criteriului onestității, *x* și *y* sunt indiferente, *y* și *z* sunt indiferente, dar (să zicem) *z* e preferat lui *x* (și atunci, desigur, și lui *y*). Punând împreună cele două criterii, obținem: *x* e preferat lui *y* (căci e preferat potrivit primului criteriu și e indiferent potrivit celui de-al doilea); *y* e preferat lui *z* (din același motiv); dar *z* e preferat lui *x* (potrivit primului criteriu, *x* e preferat; potrivit celui de-al doilea, care e mai important, *y* e preferat!).

Care ar fi motivele pentru care nu e acceptabil ca preferința să fie intranzitivă? Un prim argument este acela că astfel de situații sunt evident iraționale - în cazul lor nu se mai poate vorbi de preferințe veritabile – care deci să explice de ce facem unele alegeri și nu altele. Într-adevăr, dacă avem preferințe ciclice, atunci e posibil să arătăm că nu se mai poate face nici o alegere. Căci dacă am presupune că alegem alternativa *x*, va exista o alternativă – anume *y* pe care persoana noastră o preferă lui *y*; dar nici *y* nu poate fi aleasă, fiindcă există altă alternativă, anume *z*, care e preferată lui *y*; în sfârșit, nici *z* nu poate fi alternativa aleasă, fiindcă există o altă alternativă, anume *x*, care e preferată lui *z*.

(Să obsevăm însă că deși uneori putem întâlni astfel de ciclicități, alegerea este încă posibilă. Iată un exemplu: fie o agendă *X* care cuprinde patru alternative: *x*, *y*, *z* și *w*. Între primele trei relația de preferință este ciclică, dar alternativa *w* e preferată fiecăreia din cele trei. Atunci pare rezonabil să acceptăm că alternativa *w* va fi aleasă.)



Un al doilea argument este mai puțin conceptual. Dacă încercăm să observăm comportamentul oamenilor, atunci – iar unii psihologi chiar au făcut experiențe pentru a dovedi acest lucru – vom putea nota că în situațiile în care cineva are preferințe ciclice tinde să și le schimbe, pentru a le face tranzitive. Să luăm un exemplu intuitiv pentru a arăta de ce o preferință circulară nu este acceptabilă.

> *Argumentul aspiratorului de bani* (Tversky; Hansson). Un iubitor de mașini are preferințe ciclice. El preferă marca *x* mărcii *y*, marca *y* mărcii *z*, dar marca *z* mărcii *x*. Ideea este că dacă ai preferințe între mașini (în cazul de față, să admitem că preferințele sunt stricte), accepți să dai o sumă de bani pentru a schimba ceva ce preferi mai puțin cu ceva ce preferi mai mult. Să presupunem că personajul nostru are o mașină marca *x*. Intră într-un magazin, iar vânzătorul, știindu-i preferințele, îi oferă următorul târg: dacă mai dă 1000 €, primește o mașină *z*

în schimbul lui *x*; el acceptă, căci preferă pe *z* lui *x*. A doua zi, intră din nou în magazin, iar vânzătorul îi propune următorul târg: dacă mai dă 500 €, primește o mașină *y* în locul lui *z*; el acceptă, căci preferă pe *y* lui *z*. A treia zi, intră din nou în magazin, iar vânzătorul îi propune următorul târg: dacă mai dă 1500 €, primește o mașină *x* în locul lui *y*; el acceptă, căci preferă pe *x* lui *y*. Așadar, după trei zile, iubitorul nostru de mașini are ca la început o mașină marca *x*, dar are 3000 € mai puțin în buzunar. Dacă toți cumpărătorii ar avea preferințe ciclice, ce fericire ar fi pentru vânzători! (Desigur, s-ar putea susține, plecând de aici, argument aspiratorului de bani nu se adresează în primul rând ciclicității, ci mai degrabă posibilității de a le manipula; căci dacă are de-a face cu astfel de ciclicități, un manipulator abil al agendei va ajunge întotdeauna la soluția dorită.)

Relațiile de preferință definite aici au unele proprietăți foarte importante[5]. Astfel:

Teorema 2. Dacă relația de preferință *R* este rațională, atunci relația de indiferență *I* este:

- reflexivă: pentru orice alternativă *x*, $I(x,x)$;
- simetrică: pentru orice alternative *x* și *y*, $I(x,y)$ dacă și numai dacă $I(y,x)$;
- tranzitivă: pentru orice alternative *x*, *y* și *z*, dacă $I(x,y)$ și $I(y,z)$, atunci $I(x,z)$.

Altfel zicând, relația *I* este o relație de echivalență. Cele trei proprietăți se pot demonstra ușor. Reflexivitatea decurge imediat din

[5] Cititorul interesat de rezultatele formale din această secțiune poate beneficia mult de Austen-Smith, Banks (2000), din care într-o mare măsură e inspirată și prezentarea de aici.

definiția 2 a lui *I* și din faptul că *R* este reflexivă. La fel și simetria, ținând semaă că definiția lui *I* e simetrică față de cele două alternative. Mai dificil este să arătăm că relația de indiferență are proprietatea tranzitivității. Să presupunem mai întâi că e adevărat că $I(x,y)$ și $I(y,z)$. Conform definiției 2, avem simultan:

$R(x,y)$ și $R(y,x)$ și $R(y,z)$ și $R(z,y)$.

Cum *R* este reflexivă, din prima și a treia condiție decurge că $R(x,z)$, iar din a patra și a doua că $R(z,x)$; puând împreună cele două concluzii, avem deci $I(x,z)$.

Exercițiu: cititorul poate încerca să demonstreze că: dacă $P(x,y)$ și $I(y,z)$, atunci $P(x,z)$.

Să ne reamintim că atunci când un agent este indiferent între două alternative, el își exprimă totuși o relație de preferință între acestea: a comparat cele două alternative și a conchis că ele sunt egal de mult dorite sau preferate. Indiferența între două alternative e cu totul altceva decât imposibilitatea de a compara două alternative. Or, oamenii se confruntă de multe ori cu situații în care două alternative nu sunt comparabile. Putem compara două feluri de mâncare, două haine sau două slujbe între ele, dar pare straniu să zicem că întotdeauna suntem în stare de pildă să comparăm plăcerile oferite de un fel de mâncare și de un film văzut în aceeași zi. (Există și situații teribile în care ideea însăși de a vorbi despre o comparație este respingătoare. Un exemplu dat de multe ori este acela al personajului central din cartea – și filmul - *Sophie's Choice*, o evreică poloneză ajunsă într-un lagăr nazist cu doi copii, o fetiță și un băiat, și care a fost pusă de ofițerul nazist să aleagă între cei doi copii doar unul, care rămânea în viață; refuzul de a alege echivala

cu moartea ambilor copii. Or, nu se poate spune că femeia era indiferentă între cele două alternative fiindcă nu putea să aleagă, după cum nu se poate spune că alegerea ei tragică a fost realmente o alegere.)

La rândul ei, tranzitivitatea relației de indiferență ridică probleme. Aparent, e corect să conchidem că dacă sunt indiferent între x și y și de asemenea îmi sunt indiferente y și z, atunci nu voi prefera nici pe x lui z și nici pe z lui x. Se pot imagina însă exemple în care tranzitivitatea indiferenței să ducă la ciudățenii. Iată un exemplu care se dă și el de multe ori:

> *Ceștile de cafea* (Ordeshook, 1986: p. 13). Să presupunem că eu beau în fiecare dimineață, când ajung la birou, o ceașcă de cafea. Să mai presupunem că un coleg poznaș se hotărăște ca în fiecare dimineață să adauge în ceașca de cafea o cantitate mică de zahăr, atât de puțină încât eu să nu pot deosebi între ceștile de cafea pe care le beau în două zile diferite n și n+1, deci între ceștile c_n și c_{n+1}, în ce privește senzația de dulce. Deci pentru orice pereche de cești c_n și c_{n+1}, eu sunt indiferent între ele. Dar eu lucrez un timp destul de lung în acel birou, iar colegul meu nu încetează să adauge în fiecare zi încă o cantitate mică de zahăr. La un moment dat, după 1000 de zile, colegul meu poznaș îmi aduce nu numai ceașca de cafea c_{1000}, ci și o cană c_1 – în care a pus exact atât zahăr cât pusese în prima zi. Dar – chiar dacă sunt indiferent între toate perechile consecutive de cești de cafea c_n și c_{n+1}, inclusiv între c_{999} și c_{1000} – eu pot foarte ușor să deosebesc între cele două cești, c_1 și c_{1000}, și pot de pildă să zic că o prefer strict pe prima celei de-a doua. Așadar, exemplul arată că indiferența nu este întotdeauna tranzitivă.

O concluzie importantă pe care o putem trage este că în analizele de aici operăm cu o simplificare puternică a situațiilor de decizie[6]. Modelele alegerii pe care le avem în vedere se aplică deci acelor situații în care relațiile de preferință au anumite proprietăți clare; când nu se întâmplă așa, înseamnă că admitem relații de preferință care au alte proprietăți. Ceea ce nu înseamnă că argumentele formulate aici sunt infirmate de realitate: înseamnă doar că pentru a aplica teoria alegerii raționale la anumite cazuri, supozițiile formulate – și luate ca adevărate – trebuie modificate și trebuie construite alte modele care să dea seamă de astfel de cazuri.

> **Teorema 3**. Pentru orice alternative x și y, avem: sau $P(x,y)$ sau $I(x,y)$ sau $P(y,x)$.

Teorema este foarte importantă: ea spune că fiecare votant sau, în general, fiecare actor aflat într-o situație de alegere între două alternative, fie o va alege strict pe prima, fie o va alege strict pe a doua, fie va fi indiferent între cele două. De multe ori în cele ce urmează, dacă știm care sunt alternativele între care urmează să se facă alegerea, vom indica cu 1 faptul că agentul a ales-o pe prima, cu 0 faptul că el este indiferent între ele și cu -1 faptul că agentul a ales a doua alternativă. (Un exemplu va fi discutat pe larg în secțiunea 2.3.2, când ne vom apleca asupra regulii majorității simple.)

Demonstrația acestei teoreme pornește de la faptul că, dacă avem două alternative x și y, sunt posibile exact patru cazuri:

- e adevărat că $R(x,y)$ și e adevărat că $R(y,x)$;
- e adevărat că $R(x,y)$ și e fals că $R(y,x)$;
- e fals că $R(x,y)$ și e adevărat că $R(y,x)$;
- e fals că $R(x,y)$ și e fals că $R(y,x)$.

[6] De multe ori vom folosi expresiile „alegere” și „decizie” ca sinonime.

Dar conform proprietății de completitudine a relației *R*, cazul al patrulea este exclus; ca urmare, va trebui să fie adevărat unul din celelalte trei cazuri: conform definițiilor 1 și 2, potrivit primului avem $I(x,y)$; potrivit celui de-al doilea, avem $P(x,y)$; iar potrivit celui de-al treilea, avem $P(y,x)$.

Raporturile dintre relațiile de preferință. Am argumenta mai devreme că putem porni de la relația de preferință nestrictă *R* și să definim celelalte două relații de preferință strictă și de indiferență pe baza acesteia. Ne putem însă întreba: este posibil să pornim de la relația de preferință strică și să definim pe baza acesteia celelalte două relații? Răspunsul este afirmativ. Iată în ce fel putem proceda.

> Definiția 3. Dată fiind relația de preferință strictă *P*, relația de indiferență *I* se definește astfel:
> $I(x,y)$ dacă și numai dacă este nu este adevărat că $P(x,y)$ și nu este adevărat că $P(y,x)$.
> Definiția 4. Dată fiind relație de preferință strictă *P*, relația de preferință nestrictă *R* se definește astfel:
> $R(x,y)$ dacă și numai dacă este adevărat atât că $P(x,y)$ sau cel puțin este adevărat că $I(x,y)$.
>
> *Exercițiu*: făcând apel la legile logicii, se poate demonstra pe baza definițiilor 3 și 4 că avem:
> - $R(x,y)$ dacă și numai dacă este adevărat că $P(x,y)$ sau este fals că $P(y,x)$.

Am definit mai devreme o relație de preferiță nestrictă ca rațională dacă îndeplinește două condiții: este completă și este tranzitivă. Putem acum defini o relație *P* de preferință strictă ca fiind **rațională** dacă îndeplinește următoarele două codiții:

- Este asimetrică: dacă este adevărat că $P(x,y)$, atunci este fals că $P(y,x)$.
- Este tranzitivă în sens negativ: dacă este fals că $P(x,y)$ și este fals că $P(y,z)$, atunci este de asemenea fals că $P(x,z)$.

Să observăm că tranzitivitatea în sens negativ este echivalentă logic cu următoarea condiție:

- Dacă este adevărat că $P(x,z)$, atunci oricare ar fi alternativa *y* una din următoarele două condiții este adevărată: $P(x,y)$ sau $P(z,y)$.[7]

Așadar, dacă *x* e preferată lui *z*, atunci orice altă alternativă *y* se găsește față de cele două în una din următoarele situații: *x* este preferată și acesteia (*z* putând deci să fie preferată lui *y*, sau dimpotrivă *y* poate fi preferată lui *z*); *z* este preferată lui *y* (și deci este pusă în ierarhia preferințelor între *x* și *y*). Tranzitivitatea negativă exprimă deci o condiție de comparabilitate între alternativele de pe agendă.

Să formulăm acum câteva proprietăți ale relațiilor de preferință raționale.

> **Teorema 4**. Dacă o relație de preferință strictă *P* este rațională, atunci:
> - *P* este **ireflexivă**: pentru orice *x*, nu este adevărat că $P(x,x)$.
> - *P* este **tranzitivă**: pentru orice *x*, *y* și *z*, dacă $P(x,y)$ și $P(y,z)$, atunci $P(x,z)$.

Demonstrația este lăsată ca exercițiu pentru cititor.

[7] Demonstrația apelează numai la legile logice. Cititorul interesat poate încerca să demonstreze afirmația că cele două expresii sunt echivalente, aplelând la următoarele legi logice:
Contrapoziția implicației: dacă non-φ implică non-ψ, atunci ψ implică φ.
Legea lui De Morgan: non-(non-φ și non-ψ) este echivalent cu φ sau ψ.

O proprietate foarte importată a unei relaţii de preferinţă nestrictă R este cea de **aciclicitate**: R este aciclică atunci când pentru orice alternative $x_1, \ldots x_n$, dacă partea ei strictă P are proprietatea că $P(x_i,x_{i+1})$ pentru orice pereche de alternative x_i şi x_{i+1}, atunci $R(x_1,x_n)$. Proprietatea de aciclicitate este mai slabă decât cea de tranzitivitate a relaţie P de preferinţă strictă. Altfel spus, orice relaţie de preferinţă strictă tranzitivă este aciclică, dar unele relaţii aciclice nu sunt şi tranzitive. Că lucrurile stau astfel se poate vedea din următorul exemplu. Să luăm o agendă $X = \{x, z, y\}$ şi să presupunem că avem: $P(x,y)$, $P(y,z)$, $I(x,z)$. Atunci R este aciclică, fiindcă din $I(x,z)$ decurge că $R(x,z)$; dar nu putem arăta că P este tranzitivă.

> **Teorema 5**. Relaţia de preferinţă R este raţională dacă şi numai dacă partea ei strictă P este raţională.

Din nou, demonstraţia este lăsată ca exerciţiu pentru cititor.

De la preferinţe la alegeri. Am sugerat mai devreme că relaţiile de preferinţă au fost luate în considerare în teoria alegerii raţionale pentru a explica modul în care actorii aleg între alternativele de pe agendă. E momentul să revenim la această chestiune. Să presupunem deci că avem o agendă X şi că un actor raţional, înzestrat cu, să spunem, o relaţie de preferinţă nestrictă R definită pe X doreşte să aleagă între alternativele disponibile. Cum va proceda? Pare natural să admitem că el va alege o alternativă dacă o preferă în raport cu orice altă alternativă de pe agendă. Să notăm cu $M(X,R)$ mulţimea alternativelor maximale în raport cu R pe X:

$M(X,R) = \{x \in X$: pentru orice $z \in X$, $R(x,z)\}$

Să presupunem că am de ales între trei candidaţi x, y, şi z pentru Consiliul Facultăţii din care fac parte. Preferinţa mea este următoarea: $P(z,x)$, $P(z,y)$, $I(y,x)$. Atunci $M(X,R) = \{z\}$. Dar un coleg al meu are următoarea preferinţă: $P(y,x)$, $I(z,y)$, $P(z,x)$. Atunci $M(X,R) = \{z, y\}$. Cele două exemple arată că mulţimea alternativelor de pe o agendă pe care le preferăm poate să consta într-un singur element sau în mai multe. Dar ne putem întreba: este mulţimea aceasta mereu nevidă (conţine deci cel puţin un singur element), oricare ar fi agenda şi oricare ar fi relaia de preferinţă între alternative? Un prim răspuns este următorul:

> **Teorema 6**. Dacă relaţia R este de ordine slabă, atunci pentru orice agendă finită nevidă X mulţimea $M(X,R)$ este nevidă.

Fie într-adevăr o alternativă x aflată pe agenda X (deci: $x \in X$). Dacă pentru orice alternativă y de pe agendă avem că $R(x,y)$, atunci x este în $M(X,R)$ şi deci această mulţime nu e vidă. Dacă însă această condiţie nu e îndeplinită, înseamnă că există o altă alternativă y pe agendă astfel încât non-$R(x,y)$. Cum am presupus că relaţia R este completă, înseamnă că avem $R(y,x)$. Să comparăm acum pe y cu toate alternativele de pe agenda $X - \{x\}$. Dacă pentru orice z de pe această agendă avem $R(y,z)$, deoarece este adevărat şi că $R(y,x)$, înseamnă că y este în mulţimea $M(X,R)$. Altminteri, există o nouă alternativă z din $X - \{x\}$ astfel încât non-$R(y,z)$, ceea ce prin completitudinea lui R conduce la $R(z,y)$ – şi putem relua argumentul de mai înainte în raport cu alternativa z. Or, am presupus aici că agenda este finită. De aceea, de la un anumit punct nu vom putea merge mai departe – ceea ce înseamnă că, dacă R este o relaţie de ordine slabă, va trebui să existe o alternativă care este cel puţin la fel de bună ca toate celelalte, ceea ce înseamnă că $M(X,R)$ este întotdeauna nevidă.

Prin teorema 6 am stabilit condiţii suficiente pentru ca mulţimea M(X,R) să fie nevidă; dar nu am dovedit că aceste condiţii sunt și necesare. Ceea ce nici nu am fi putut face: căci se pot găsi situaţii în care una dintre proprietăţile unei relaţii de ordine slabă să nu fie îndeplinite, dar mulţimea alternativelor maximale în raport cu R pe X să fie totuși nevidă. Cititorul este invitat să construiască exemple în acest sens. Totuși, se pot găsi condiţii atât necesare cât și suficiente în acest sens. Așa cum arată teorema 7, proprietatea de aciclicitate este o condiţie minimală pentru a asigura că alegerea este întotdeauna nevidă (Austen-Smith, Banks: 2000):

> **Teorema 7**. Să presupunem că R este reflexivă și completă, iar agenda X este finită și nevidă. Atunci M(X,R) este nevidă dacă și numai dacă R este aciclică.

Să demonstrăm mai întâi suficienţa. Am admis că R este reflexivă și completă, iar M(X,R) ≠ Ø. Să presupunem că pentru orice alternative x_1, ... x_n, de pe agendă avem $P(x_i,x_{i+1})$ pentru orice pereche de alternative x_i și x_{i+1} și vrem să arătăm că $R(x_1,x_n)$. Deoarece $P(x_i,x_{i+1})$ înseamnă că nici un x_i ($i > 1$) nu este în M(X,R). Dar am admis că M(X,R) ≠ Ø, ceea ce se poate întâmpla doar dacă $x_1 \in$ M(X,R). Ca urmare, pentru orice i, avem $R(x_1,x_i)$, și în particular $R(x_1,x_n)$.

Pentru a demonstra necesitatea, să prespunem că x este pe agendă. Dacă pentru orice y de pe agendă avem $R(x,y)$, am arătat că M(X,R) ≠ Ø. Dacă există un y astfel încât non-$R(x,y)$, atunci prin completitudinea lui R conchidem că $P(y,x)$. Dacă pentru orice z avem $R(y,z)$, iarăși am demonstrat că M(X,R) este nevidă; dacă nu e așa, atunci există un $z \in X$ - {x, y} astfel încât $P(z,y)$. Prin proprietatea de aciclicitate, avem și $R(z,x)$. Același argument se poate repeta pentru orice alternativă de pe agendă. Cum am presupus că X e finită, înseamnă că procesul se încheie la un moment dat, când avem $P(x_{n-1},x_n)$. Prin aciclicitate, avem și $R(x_n,x)$, deci va exista o alternativă preferată în sens nestrict tuturor celorlalte.

Întrebarea care apare acum este următoarea: dacă relaţia de preferinţă pe care o avem nu este aciclică, putem încă să facem alegeri? Evident, da. Numai că în aceste cazuri nu mai pare să existe nici o legătură logică între preferinţele și alegerile noastre. Dacă studiem un decident (de pildă, primul ministru sau un ministru), atunci când vedem că ia o decizie, dacă presupunem că este ghidat/ă de preferinţele sale între politicile posibile, trebuie să admitem că relaţia sa de preferinţă trebuie să fie aciclică. (Altfel zis, noi vrem să presupunem că decidentul nostru este o persoană raţională, cel puţin într-un sens minimal!) Dar tot ceea ce avem noi la dispoziţie sunt alegerile făcute de primul ministru sau de ministru, nu și preferinţele lui/ei. Cum putem ști că cele două sunt corelate, că deci putem face apel la ideea de preferinţă pentru a justifica alegerile făcute de cineva? Această chestiune va fi discutată în secţiunea 2.1.3 mai jos. Până atunci însă mai zăbovim puţin asupra conceptului de preferinţă.

Preferinţe ordinale și cardinale. Să ne imaginăm că ne uităm la o fotografie, în care apar două persoane, Ion și Vasile, pe care nu le-am văzut niciodată direct. Ele stau în picioare, și vedem clar că Ion e mai înalt decât Vasile; dar fotografia nu conţine niciun indiciu pentru a vedea cât de înalt este Ion (câţi centimetri are). Totuși, chiar și așa eu pot formula o judecată de evaluare a înălţimii celor doi: Ion e mai înalt decât Vasile. La fel, chiar dacă nu știu exact ce temperatură au două corpuri, pot spune că unul este mai cald decât celălalt. În aceste două cazuri spunem că evaluările noastre sunt **ordinale**. Dar comparaţia lui Ion cu Vasile în ce privește înălţimea se poate face și altfel; să presupunem că mă întâlnesc cu ei, în ocazii

diferite, pe stradă, și cu oarecare aproximaţie pot spune că Ion are 1,85 metri, iar Vasile are 1,75 metri. Atunci pot spune, chiar dacă nu i-am văzut împreună, că Ion e mai înalt decât Vasile. La fel, dacă unul din corpurile pe care pun mâna are 10^0 C, iar cel de-al doilea are 30^0 C, pot spune cu multă încredere că al doilea e mai cald decât primul. Comparaţia pe care o fac acum este **cardinală**, pe o scară numerică.

Preferinţele pe care le-am discutat până acum au fost ordinale. De pildă, în cazul relaţiilor de ordine slabă, puteam spune care alternativă e cea mai bine situată, care îi urma în ordinea preferinţelor etc. Dar nu puteam spune, de pildă, în ce măsură e o alternativă preferată și în ce măsură e preferată altă alternativă. Nu aveam la dispoziţie mijloace pentru a spune, să zicem, că alegerea unei alternative îi aducea actorului nostru un beneficiu de 1000 lei, iar alta un beneficiu de 2000 lei – și că pe această bază actorul prefera a doua alternativă premeia.

E însă posibil să procedăm și altfel, într-o manieră cardinală: să reprezentăm comportamentul unui actor raţional nu în mod direct în termenii mulţimii alternativelor maximale în raport cu relaţia de preferinţă R pe o agendă, ci mai degrabă în termenii alegerilor sale care maximizează **utilitatea** – acel număr care exprimă nivelul de satisfacţie a actorului în raport cu fiecare alternativă în parte.

Aşadar, putem încerca să reprezentăm preferinţele în termeni de raporturi între utilităţile U ataşate fiecărei alternative. Evident, vrem să avem:

$P(x,y)$ dacă și numai dacă $U(x) > U(y)$

Dacă această relaţie are loc vom spune că funcţie de utilitate U **reprezintă** relaţia de preferinţă P; când pentru o relaţie P există o astfel de funcţie de utilitate, vom spune că P este reprezentabilă.

Întrebarea care se pune acum este următoarea: este o relaţie de preferinţă reprezentabilă? Răspunsul nu este întotdeauna afirmativ. Dar în unele cazuri un astfel de răspuns poate fi construit. Un rezultat important este următorul:

> **Teorema 8**. Să presupunem că agenda pe care e definită relaţia P este finită. Atunci relaţia P este reprezentabilă dacă și numai dacă P este raţională.

Demonstraţie: suficienţa – care presupune că există o funcţie de utilitate U și constă în dovada că în acest caz relaţia P este raţională – nu este dificilă și e lăsată ca exerciţiu. Să demonstrăm acum necesitatea. Aşadar, să presupunem că o relaţie de preferinţă strictă P este raţională și să arătăm că putem construi o funcţie U de utilitate. Vom proceda folosind inducţia asupra mărimii agendei X. Mai întâi, să presupunem că $|X| = 1$, altfel spus că pe agendă se găsește o singură alternativă, fie aceasta x. Să definim pe U prin $U(x) = ½$. Să presupunem acum că pe agenda X se găsesc n alternative x_1, ... x_n, deci $|X| = n$. Prin inducţie știm că am definit o reprezentare U a relaţiei P pe mulţimea $\{x_1, ... x_{n-1}\}$. Ceea ce rămâne de făcut este să vedem cum se poate construi $U(x_n)$. Există patru cazuri:

- Există un $y \in \{x_1, ... x_{n-1}\}$ astfel încât $P(x_n,y)$. Atunci punem $U(x_n) = U(y)$.
- $P(x_n,y)$ pentru orice $y \in \{x_1, ... x_{n-1}\}$. Fie z $\{x_1, ... x_{n-1}\}$ alternativa cu cea mai mare utilitate. Atunci punem $U(x_n) = ½ (U(z) +1)$.
- $P(y,x_n)$ pentru orice $y \in \{x_1, ... x_{n-1}\}$. Fie z $\{x_1, ... x_{n-1}\}$ alternativa cu cea mai mică utilitate. Atunci punem: $U(x_n) = ½ U(z)$.
- Nu există niciun $y \in \{x_1, ... x_{n-1}\}$ astfel încât $I(x_n,y)$ și există cel puţin un $y \in \{x_1, ... x_{n-1}\}$ astfel încât $P(x_n,y)$ și există cel puţin un $y \in \{x_1, ... x_{n-1}\}$ astfel încât $P(y,x_n)$. Fie z_1 alternativa

din $\{x_1, \ldots x_{n-1}\}$ cu cea mai mică utilitate astfel încât $P(z_1,x_n)$ și fie z_2 alternativa din $\{x_1, \ldots x_{n-1}\}$ cu cea mai mare utilitate astfel încât $P(x_n,z_2)$. Atunci punem: $U(x_n) = ½ (U(z_1) + U(z_2))$.

Se poate verifica acum ușor că funcția U astfel definită reprezintă relația de preferință strictă P.

2.1.3. Relațiile dintre alegeri şi preferințe

Am văzut în secțiunea 2.1.1 cum, pornind de la mulțimea alternativelor pe care le are la dispoziție un actor rațional într-o anumită situație (deci de la o agendă X) se poate construi mulțimea alternativelor alese de acesta, $C(X)$; de asemenea, am amintit unele dintre proprietățile pe care le are funcția de alegere C. Pe de altă parte, în secțiunea 2.1.2 am cercetat relațiile de preferință pe care un actor rațional le poate avea între alternativele de pe agenda X și am văzut cum se poate construi mulțimea alternativelor sale maximale $M(X,R)$ în raport cu relația de preferință R pe X; de asemenea, am studiat unele dintre proprietățile relațiilor de preferință. Acum se ridică întrebarea: sunt corelate – iar dacă da, atunci cum sunt corelate între ele, conceptele de preferință și de alegere ale unui actor rațional?

În particular, să încercăm să analizăm următoarea situație. Să luăm o mulțime Φ de alternative. Așa cum am văzut, putem defini o funcție de alegere C în felul următor. C atașează fiecărei agende X (deci fiecărei mulțimi X incluse în Φ) o (unică) mulțime $C(X)$ de alternative.

$$C: P(\Phi) \rightarrow P(\Phi)$$

Întrebarea este: putem oare corela funcția de alegere C cu o relație de preferință R definită pe mulțimea Φ? Ideea de a care plecăm

este simplă. Să presupunem că pentru o agendă oarecare X astfel încât $\{x,y\}$ f X avem $C(X) = \{x\}$. Din comportamentul actorului nostru ne dăm seama că, având la dispoziție atât pe x cât și pe y, el a ales doar alternativa x; ceea ce ar indica faptul că preferă pe x lui y. Dar să presupunem că pentru aceeași agendă X avem $C(X) = \{x, y\}$. În acest caz, din comportamentul actorului în situația dată (când alege din agenda X) nu putem conchide că una dintre alternative e preferată celeilalte. Singurele date pe care le avem la dispoziție în ce privește comportamentul actorului sunt alegerile sale. Numai din ele putem infera ceva despre preferințele sale.

Pentru a face mai riguroase ideile menționate aici, să introducem următoarea definiție:

> Definiția 5. O funcție de alegere C este raționalizabilă dacă există o relație binară R definită pe Φ astfel încât pentru orice agendă $X \subseteq \Phi$ avem: $C(X) = M(X,R)$

Vom spune că C este raționalizată de R.

Ceea ce am dori să știm este, simplu zis, ce condiții trebuie să îndeplinească o funcție de alegere C pentru a fi raționalizabilă. Fiindcă e posibil să dovedim că nu orice astfel de funcție este raționalizabilă. De pildă, să admitem că $\Phi = \{x,y, z\}$ și că am definit pe C astfel:

$$C(\{x,y, z\}) = C(\{x, z\}) = \{x\}; C(\{x, y\}) = \{x\}; C(\{y, z\}) = \{y, z\}$$

Atunci însă ar trebui să avem $P(y,x)$, fiindcă $C(\{x,y, z\}) = \{x\}$; dar ar trebui să avem și $P(x,y)$, fiindcă $C(\{x, y\}) = \{x\}$. Desigur, acest lucru nu încalcă definiția 5; potrivit acesteia și definițiilor 3 și 4, putem construi o relație binară R pe Φ. Problema este că R și P astfel definite nu sunt relații de preferință; în particular, P este asimetrică,

și deci nu putem avea simultan $P(x,y)$ și $P(y,x)$. De aceea, dacă dorim ca relațiile binare definite pe Φ să fie relații de preferință (în particular, ca R să fie o relație de ordine slabă), înseamnă că trebuie să punem condiții suplimentare pe care să le îndeplinească funcția de alegere C.

Să începem prin a defini, pentru orice funcție de alegere C, o relație R_C, pe care să o numim preferința pereche generată de C (Arrow: 1959). R_C se definește astfel:

> Definiția 6. Pentru orice x și y din Φ, $R_C(x,y)$ dacă și numai dacă $C(\{x, y\}) = \{x\}$.

Altfel zis, alternativa x este R_C-preferată lui y dacă și numai dacă în situația de alegere în care agenda constă din exact x și y actorul alege numai pe x. Plecând de la funcția de alegere C am putea să construim și alte relații de preferință pe Φ (Sen: 1971). De exemplu, am putea defini o nouă relație R_1 prin generalizarea definiției 6, în felul următor:

> Definiția 7. $R_1(x,y)$ dacă și numai dacă există o agendă $X \subseteq \Phi$ astfel încât $x \in C(X)$ și $y \in X$.

Conform acestei definiții, x e preferat prin R_1 lui y atunci când x este o alternativă aleasă în situația în care și alternativa y este disponibilă. Să definim de asemenea o relație R_3; aceasta corespunde preferinței revelate: alternativa x este aleasă într-o situație în care y este nu numai disponibilă, dar este respinsă (adică: nu este aleasă).

> Definiția 8. $R_3(x,y)$ dacă și numai dacă există o agendă $X \subseteq \Phi$ astfel încât $x \in C(X)$ și $y \in X$ și $y \in C(X)$.

Definiția 8 trimite la o proprietate pe care funcțiile de alegere socială de tipul lui C o pot avea – aceea a preferinței revelate. Într-adevăr, se poate demonstra că, dacă C are unele proprietăți, atunci cele trei relații definite aici sunt strâns conectate. Vom menționa, fără a da și demonstrațiile, câteva astfel de rezultate:

Teorema 9.

- Dacă funcția de alegere C satisface condiția α, atunci $R_1 = R_C$
- Dacă funcția de alegere C satisface condițiile α și β, atunci $R_C = R_2$
- O funcție de alegere C satisface condițiile α și β dacă și numai dacă pentru nici un x și y, $R_2(x,y)$ și $R_1(y,x)$ nu sunt împreună adevărate.

În continuare ne vom opri numai asupra relației de preferință pereche a lui Arrow. Vom menționa câteva proprietăți ale acesteia, sintetizate în teorema 11, și vom da demonstrația acestora. Înainte însă vom demonstra că această relație este extrem de semnificativă: așa cum va rezulta din teorema 10, pentru orice funcție de alegere C, dacă există o relație care o raționalizează, atunci aceasta în chip necesar coincide cu R_C.

> **Teorema 10**. O funcție de alegere C este raționalizabilă dacă și numai dacă este raționalizată de R_C.

Demonstrație: necesitatea este evidentă. Căci dacă C este raționalizată de R_C, atunci evident că există o relație care raționalizează pe C. Invers, să presupunem că o relație R raționalizează pe C. Însă, pentru orice agendă $X \subseteq \Phi$, prin definiția lui $M(X,R)$ avem $R(x,y)$ dacă și numai dacă $M(\{x, y\},R)$. Cum am admis că R raționalizează

pe C, avem și $x \in M(\{x, y\},R)$ dacă și numai dacă $x \in C(\{x, y\})$. Dar acum prin definiția lui R_C avem $R_C(x,y)$ dacă și numai dacă $x \in C(\{x, y\})$. Prin urmare, pentru orice x și y, $R(x,y)$ dacă și numai dacă $R_C(x,y)$, altfel zis $R_C = R$.

Teorema 11.

- Relația R_C este reflexivă și completă.
- Dacă funcția de alegere C satisface condițiile α și β (deci: satisface condiția preferinței revelate), atunci R_C este tranzitivă.
- Dacă funcția de alegere C satisface condiția PI, atunci P_C este tranzitivă.
- Dacă funcția de alegere C satisface condiția α, atunci P_C este aciclică.

Să demonstrăm pe rând fiecare din cele patru puncte ale teoremei.

1. Vom arăta că R_C este reflexivă și completă. Ne amintim că funcția de alegere are proprietatea că pentru orice agendă X avem $C(X) \neq \emptyset$. Atunci avem mai întâi $C(\{x\}) \neq \emptyset$, deci $C(\{x\}) = \{x\}$ – ceea ce înseamnă că pentru orice x are loc $R_C(x,x)$. Mai departe, $C(\{x, y\}) \neq \emptyset$ pentru orice x și y. Să luăm cazul în care $C(\{x, y\}) = \{x\}$. Atunci avem $R_C(x,y)$; dacă însă e fals că $C(\{x, y\}) = \{x\}$, va trebui să avem $C(\{x, y\}) = \{y\}$, căci $C(\{x, y\}) \neq \emptyset$, deci – ceea ce înseamnă că R_C este completă.
2. Să admitem că funcția de alegere C satisface condițiile α și β și că de asemenea avem $R_C(x,y)$ și $R_C(y,z)$ – adică, prin definiția lui R_C: $x \in C(\{x, y\})$ și $y \in C(\{y, z\})$. Vrem să arătăm că $R_C(x,z)$, adică $x \in C(\{x, z\})$. Să observăm că prin condiția α, dacă e adevărat că $x \in C(\{x, y, z\})$, atunci e adevărat și că $x \in C(\{x, z\})$. Căci avem $\{y, z\} \subseteq \{x, y, z\}$ și deci prin α obținem: $C(\{x, y, z\}) \cap \{x, z\} \subseteq C(\{x, z\})$. Dacă acum $x \in C(\{x, y, z\})$, avem și $x \in C(\{x, y, z\}) \cap \{x, z\}$, deci $x \in C(\{x, z\})$. Prin urmare, e suficient să arătăm că $x \in C(\{x, y, z\})$ pentru a conchide că $R_C(x,z)$. În al doilea rând, știm că $C(\{x, y, z\}) \neq \emptyset$. Atunci avem fie x, fie y, fie z în $C(\{x, y, z\})$. Dacă a) $x \in C(\{x, y, z\})$, atunci am demonstrat ce voiam. Să presupunem acum că b) $y \in C(\{x, y, z\})$. Atunci prin condiția α avem și $y \in C(\{x, y\})$. Dar am făcut și supoziția că $x \in C(\{x, y\})$, prin urmare $\{x, y\} \subseteq C(\{x, y\})$. Acum să apelăm la condiția β. Cum $\{x, y\} \subseteq \{x, y, z\}$ și în plus $C(\{x, y, z\}) \cap C(\{x, y\}) \neq \emptyset$ (într-adevăr, y aparține ambelor mulțimi), va decurge că $C(\{x, y\}) \subseteq C(\{x, y, z\})$. Ca urmare, avem din nou $x \in C(\{x, y, z\})$. Trecem la ultimul caz posibil, $z \in C(\{x, y, z\})$. Iarăși prin α obținem $x \in C(\{y, z\})$; apelând din nou la β și la supoziția noastră: $y \in C(\{y, z\})$, decurge că $y \in C(\{x, y, z\})$ – ceea ce ne permite să reiterăm argumentul de la punctul (b). Ca urmare, avem în orice caz $x \in C(\{x, y, z\})$, deci $x \in C(\{x, z\})$, deci $R_C(x,z)$.
3. Să admitem acum că funcția de alegere C satisface condiția PI și să arătăm că P_C este tranzitivă. Presupunem că avem $P_C(x,y)$ și $P_C(y,z)$ – adică, prin definiția lui P_C: $\{x\} = C(\{x, y\})$ și $\{y\} = C(\{y, z\})$. Vrem să arătăm că $P_C(x,z)$, adică $\{x\} = C(\{x, z\})$. Avem $C(C(\{x, y\}) \cup C(\{y, z\})) = C(\{x\} \cup \{y\}) = C(\{x, y\}) = \{x\}$. Dar prin PI $C(C(\{x, y\}) \cup C(\{y, z\})) = C(\{x, y, z\})$, deci $C(\{x, y, z\}) = \{x\}$. Pe de altă parte, avem și $\{x, y, z\} = \{x, y\} \cup \{z\}$. Să ținem cont de faptul că $C(\{z\}) = \{z\}$. Avem acum $\{x\} = C(\{x, y, z\}) = C(C(\{x, y\}) \cup C(\{z\})) = C(\{x\} \cup \{z\}) = C(\{x, z\})$. Deci $\{x\} = C(\{x, z\})$, adică $P_C(x,z)$.
4. În sfârșit, să admitem că funcția de alegere C satisface condiția α și să arătăm că P_C este aciclică. Fie o agendă $Y = \{x_1, x_2, \ldots x_n\}$. Să presupunem de asemenea că e adevărat

că $P_C(x_1,x_2)$, $P_C(x_2,x_3)$, ... $P_C(x_{n-1},x_n)$. Să arătăm că $R_C(x_1,x_n)$. Mai întâi, să notăm că niciuna din alternativele x_2, ... x_n nu poate fi un element din $C(Y)$. Căci să admitem că am avea să zicem $x_i \in C(Y)$; atunci fie o agendă $X = \{x_{i-1}, x_i\}$; desigur, avem $C(\{x_{i-1}, x_i\}) = \{x_i\}$, fiindcă avem $P_C(x_{i-1},x_i)$. Apelând la condiţia α, decurge că ar trebui să avem $C(Y) \cap \{x_{i-1}, x_i\} \subseteq C(\{x_{i-1}, x_i\})$. Dar acest lucru e imposibil, fiindcă $C(\{x_{i-1}, x_i\}) = \{x_i\}$, însă $x_{i-1} \in C(Y) \cap \{x_{i-1}, x_i\}$. Dar ştim că $C(Y) \neq \emptyset$, ceea ce se poate numai dacă $x_1 \in C(Y)$. Iarăşi apelând la condiţia α (folosind agendele Y şi $\{x_1, x_n\}$), obţinem $x_1 \in C(\{x_1, x_n\})$, adică $R_C(x_1,x_n)$.

2.1.4. Agregarea preferinţelor

Până în acest moment am studiat structura logică a alegerilor făcute de un actor raţional şi a preferinţelor acestuia asupra alternativelor aflate pe agendă. Dar actorul nostru raţional nu este de cele mai multe ori izolat de alţi actori; dimpotrivă, el face parte din diferite grupuri, alături de alţi actori care, la rândul lor, au propriile preferinţe şi fac propriile lor alegeri.

De multe ori, membrii unui grup trebuie să facă şi alegeri colective. Cum se realizează acest lucru? Dacă admitem postulatul individualismului metodologic, vom încerca să înţelegem alegerile făcute de grupurile de oameni în termenii alegerilor făcute de persoanele individuale care le compun. În al doilea rând, dacă pentru o persoană individuală am admis că o alegere – pentru a putea fi calificată ca raţională – trebuie să îndeplinească anumite cerinţe, pare natural să încercăm să punem cerinţe asemănătoare asupra alegerilor făcute de grup. De pildă, am putea din nou să considerăm că atunci când grupul are de făcut o alegere, aceasta se exprimă în selectarea a cel puţin o alternativă (deci că, la fel ca şi în cazul

fiecărei persoane individuale în parte, alegerea nu este o mulţime vidă).

De asemenea, ne putem gândi la faptul că un grup îşi formează, pe baza preferinţelor individuale ale membrilor săi, o preferinţă între alternativele de pe agendă. Cum se întâmplă acest lucru? Iar dacă putem vorbi de o preferinţă între alternative a grupului (deci de o „preferinţă socială"), atunci ce proprietăţi ar fi să aibă aceasta? Prima chestiune, aceea a modului în care, în baza preferinţelor individuale, se formează preferinţa grupului este cea care ne va preocupa *in extenso* în cele ce urmează. Aici să reamintim un singur lucru, anume că o asemenea strategie de abordare este conformă cu principiul individualismului metodologic. Într-adevăr, astfel vom explica preferinţa socială în termenii preferinţelor individuale. Cea de-a doua chestiune, a proprietăţilor relaţiei de preferinţă socială, e natural să fie tratată în acelaşi mod ca şi preferinţa individuală. De pildă, am argumentat că relaţia de preferinţă strictă a unui actor trebuie să fie completă şi tranzitivă. Căci dacă nu ar fi astfel ar fi dificil să vorbim despre un comportament raţional al agentului. De aceea, vom admite că şi preferinţa (nestrictă) socială va fi completă şi tranzitivă – deci că va fi o relaţie de ordine slabă.

Aşadar, problema pe care o vom aborda în cele ce urmează este aceea a modalităţilor prin care putem deriva o relaţie de preferinţă socială dintr-un set de preferinţe individuale, deci a modalităţilor prin care se poate realiza **agregarea preferinţelor individuale** pentru a obţine o relaţie de preferinţă socială.

Noţiuni de bază. Vom introduce aici câteva noţiuni care care ne vor ajuta să simplificăm prezentarea rezultatelor din capitolele următoare. Fie $G = \{i_1, i_2, \ldots i_n\}$ un grup (cu n membri) de actori raţionali, de exemplu de oameni, iar X un set de alternative între care ei urmează să aleagă. Vom spune iarăşi că X este *agenda* pe care o

au membrii lui *G*. Fiecare persoană *i* din grupul *G* este dotată cu o relaţie de preferinţă (nestrictă) R_i – o relaţie de ordine slabă – definită pe agenda *X*. Când această condiţie este îndeplinită, putem defini un *profil* p_G al grupului *G* în felul următor: p_G este un *n*-tuplu $p_G = (R_1, R_2, \ldots R_n)$ al tuturor relaţiilor de ordine ale persoanelor din *G*.

Aşa cum am văzut deja, orice relaţie R_i este o ordine slabă, deci este reflexivă, tranzitivă şi conexă (completă). Să notăm cu Δ mulţimea tuturor relaţiilor de ordine slabă definite pe *X*. Desigur, $p_G \in \Delta^n$. Problema noastră este, mai întâi, aceea de a construi o regulă de preferinţă socială, adică o procedură prin care din p_G să construim o relaţie R şi care să corespundă preferinţei grupului. În al doilea rând, va trebui să găsim condiţiile care fac ca acea relaţie R să fie una de ordine slabă, altfel zis să fie efectiv o relaţie de preferinţă raţională. (Caz în care vom putea să conchidem că grupul *G* va putea face alegeri raţionale!)

> Definiţia 9. O regulă de preferinţă socială (RPS) pentru grupul *G* relativ la agenda *X* este o funcţie care ataşează fiecărui profil $p_G \subseteq \Delta^n$ o relaţie binară definită pe *X*. Formal scris: o RPS este o funcţie f: $\Delta^n \rightarrow \Gamma$. Aici Γ este mulţimea relaţiilor binare definite pe *X*. Evident, avem $\Delta \subseteq \Gamma$.

Aşadar, printr-o regulă de preferinţă socială agregăm preferinţele individuale astfel încât să obţinem o relaţie binară între elementele lui *X*. Nu avem de bună seamă nicio garanţie că relaţia la care ajungem prin funcţia de agregare *f* este una de preferinţă nestrictă, adică reflexivă, tranzitivă şi conexă. Ar fi de preferat să fie aşa, însă nu avem temeiuri pentru a susţine acest lucru. Pe de altă parte, nu putem să conchidem nici că *R* este una dintre relaţiile de preferinţă pe care le au membrii grupului *G*. Altfel spus, nu avem nicio garanţie că *R* este una dintre relaţiile care apare într-un profil

$p_G = (R_1, R_2, \ldots R_n)$ al grupului *G*. Ca urmare, nu vom presupune că alegerea socială se suprapune, de fapt, peste preferinţele unui membru al grupului.

Unele reguli de preferinţă a grupului sunt foarte cunoscute, de exemplu regula unanimităţii sau a majorităţii simple sau a majorităţii absolute. Pe unele dintre acestea le vom analiza pe larg mai jos. În acelaşi timp, vom argumenta că studiul abstract al acestor reguli de agregare este extrem de important (iar exemplul celebrei teoreme a lui Arrow este relevant).

2.2. Alegerea unanimă

Modalitatea cea mai simplă de alegere socială pe care o putem gândi este cea **unanimă**. Intuitiv, ea este de preferat oricărei alte reguli de agregare socială a preferinţelor – şi avem desigur o mulţime de exemple în care ea este folosită. Cel puţin două argumente stau în favoarea ei. Mai întâi, astfel nu este încălcată opţiunea niciunui membru al grupului. În al doilea rând, ea satisface cerinţa de egalitate a membrilor grupului, căci fiecare membru are o voce egală în posibilitatea de a respinge acea alternativă. (Am scris intenţionat "membru al grupului" şi nu, de exemplu, "persoană", tocmai pentru a indică faptul că aceste consideraţii se aplică şi atunci când grupul este alcătuit din altceva decât persoane: acest lucru se întâmplă, bunăoară, în activitatea Consiliului European, când membrii sunt state independente.)

Există însă două sensuri în care putem vorbi de o alegere unanimă: cea *propriu-zis unanimă* şi cea *consensuală*. Să presupunem că un grup *G* de oameni este înzestrat cu un profil: fiecărui membru îi este deci ataşată o relaţie de preferinţă individuală. Din agenda lui *G* (deci din mulţimea alternativelor aflate în faţa membrilor grupului) să detaşăm două alternative, fie acestea *x* şi *y*. Problema

generală este următoarea: cum se va construi o preferinţă socială, deci o preferinţă a grupului *G*? Potrivit definiţiei unei reguli de preferinţă socială, pe care am dat-o mai devreme, aceasta va depinde de preferinţele membrilor lui *G*, altfel zis de profilul acestui grup.

> **Regula unanimităţii**: Pentru orice două alternative *x* şi *y*, dacă *x* este preferată în mod strict lui *y* de către orice membru *i* al grupului *G*, atunci ea este preferată social. Mai formal: dacă pentru orice *i* avem $P_i(x,y)$, atunci $P(x,y)$. Altminteri grupul este indiferent între cele două alternative, deci avem: $I(x,y)$.

Notă: În continuare vom nota cu *R*, cu *P* sau cu *I* (fără nici un indice) preferinţa grupului (sau, altfel zis, preferinţa socială).

Pe de altă parte, o alegere consensuală a lui *x* în raport cu *y* constă într-un mecanism diferit: spunem că *x* a fost aleasă prin consens atunci când cel puţin o persoană preferă strict pe *x* lui *y* şi nimeni nu a obiectat acestei alternative (altfel spus, nimeni nu a preferat strict pe *y* lui *x*). A spune însă că o persoană *i* nu preferă strict pe *y* lui *x* înseamnă (ţinând cont de faptul că relaţia de preferinţă este conexă) a spune că persoana *i* preferă nestrict pe *x* lui *y*. Aşadar, avem $P_i(x,y)$ sau $I_i(x,y)$, adică $R_i(x,y)$.

> **Regula consensului**: Pentru orice două alternative *x* şi *y*, dacă *x* este preferată nestrict lui *y* de către orice membru *i* al grupului *G*, iar cel puţin un membru *j* al lui *G* o preferă pe *x* lui *y* în mod strict, atunci ea este preferată social. Mai formal: dacă pentru orice *i* avem $R_i(x,y)$ şi pentru cel puţin un *j* avem $R_j(x,y)$[8], atunci $P(x,y)$. Când aceste condiţii nu sunt îndeplinite, grupul este indiferent între cele dou alternative, deci $I(x,y)$.

[8] Persoana *j* poate fi de exemplu cea care a propus să se supună la vot alegerea lui *x*.

Plecând de la cele două reguli de tip unanimitate, trebuie să fim atenţi să nu facem greşeala de a concluziona că aceste reguli solicită ca preferinţele individuale să fie (mai mult sau mai puţin) identice. Fiindcă o alegere unanimă este posibilă şi atunci când actorii care interacţionează au interese diferite şi preferinţe diferite. De exemplu, dacă sunt la un magazin, scopul meu este să achiziţionez o sticlă de băutură răcoritoare, în timp ce scopul vânzătorului este acela de a mi-o vinde. „Schimburile obişnuite de bunuri private pot fi descrise ca având loc într-o unanimitate implicită. Adică, dacă un cumpărător şi un vânzător cad de acord în privinţa termenilor, schimbul are loc şi toţi membrii comunităţii din afara acestei relaţii acceptă rezultatul. Nu este necesar un acord explicit din partea acestor outsideri şi, dacă cineva din grup ar fi dorit să intervină în schimb, ar fi avut posibilitatea să ofere termeni mai favorabili fie cumpărătorului fie vânzătorului" (Arrow: 1997, p. 69). Altfel zis, aşa cum a observat K. Wicksell, regula unanimităţii este analoagă comerţului liber cu bunuri private dintre două persoane.

Cum vom vedea în paragraful 5.2, această observaţie este foarte importantă în discuţiile privind contractul constituţional.

Exemple relevante de funcţionare a celor două reguli se găsesc în *Tratatul de instituire a unei Constituţii pentru Europa* (semnat la 29 octombrie 2004 la Roma). Mai întâi, Tratatul indică numeroase situaţii în care alegerea trebuie să se facă prin regula unanimităţii. Astfel, potrivit art. I-20 al. 2, „Consiliul European adoptă în unanimitate, la iniţiativa Parlamentului European şi cu aprobarea acestuia, o decizie europeană de stabilire a compunerii Parlamentului European". Sau: potrivit art. I-40 al. 6, „în materie de politică externă şi de securitate comună, Consiliul European şi Consiliul adoptă decizii europene în unanimitate, cu excepţia cazurilor prevăzute în partea III". Sau, potrivit

articolului III-124 al. 1, "fără a aduce atingere celorlalte dispoziții ale Constituției și în limitele competențelor pe care aceasta le atribuie Uniunii, o lege sau o lege-cadru europeană a Consiliului poate stabili măsurile necesare de combatere a oricărei discriminări pe motive de sex, rasă, origine etnică, religie sau convingeri, handicap, vârstă sau orientare sexuală. Consiliul hotărăște în unanimitate, după aprobarea Parlamentului European".

Alegerea consensuală este de asemenea o procedură importantă. Astfel, potrivit art. I-21 al. 4, decizia consensuală este regula în cadrul Consiliului European: "Consiliul European se pronunță prin consens, cu excepția cazului în care în Constituție se prevede altfel". Art. III-341 al. 1 este lămuritor în ceea ce privește tipul de decizie în Consiliul European: potrivit lui, „abținerile membrilor prezenți sau reprezentați nu împiedică adoptarea hotărârilor Consiliului European pentru care este necesară unanimitatea". Cu alte cuvinte, o alegere este realizată atunci când membrii Consiliului European fie votează pentru, fie cel mult se abțin.

2.2.1. Preferința Pareto

Cele două reguli de agregare a preferinței sociale permit să realizăm – la nivelul grupurilor sociale – o comparație foarte simplă a diferitelor alternative disponibile. Să începem prin a defini o relație R^P de preferință socială între alternative (pe care o vom numi preferința Pareto) în felul următor:

> Definiția 1. $R^P(x,y)$ dacă și numai dacă pentru orice persoană i din G, are loc $R_i(x,y)$.

Să ne amintim din secțiunea 2.1 cum, pe baza unei relații de preferință nestrictă putem construi relațiile de indiferență și, respectiv, de preferință strictă. Vom avea:

> Definiția 2.
> - $I^P(x,y)$ dacă și numai dacă e adevărat atât că $R^P(x,y)$ cât și că $R^P(y,x)$.
> - $P^P(x,y)$ dacă și numai dacă e adevărat că $R^P(x,y)$ și e fals că $R^P(y,x)$.

Așadar, o alternativă x e Pareto indiferentă față de o alta y atunci când fiecare e Pareto-preferată celeilalte; și este Pareto-preferată strict lui y atunci când e Pareto-preferată nestrict lui y, dar nu e adevărat că y e Pareto-preferată nestrict lui x. Ținând cont de definiția lui $R^P(x,y)$, decurge că vom avea $P^P(x,y)$ atunci când toți membrii grupului G preferă nestrict pe x lui y, dar există un membru al grupului care nu preferă nestrict pe y lui x – altfel zis preferă strict pe x lui y. Vom spune că alternativa x e **Pareto-superioară** alternativei y atunci când $P^P(x,y)$:

> Lema 1. (*Superioritatea Pareto*). Fiind dat un grup G, o agendă X (care include alternativele x și y) și un profil p_G al acestuia, alternativa x este superioară Pareto alternativei y dacă și numai dacă sunt îndeplinite următoarele condiții:
> - pentru orice persoană i din G, are loc $R_i(x,y)$;
> - pentru cel puțin o persoană j din G are loc $P_i(x,y)$.

Cu alte cuvinte, dacă o politică adoptată de primăria din orașul meu va face ca nimeni din locuitorii orașului să nu piardă, iar cel puțin unul să câștige, atunci acceptarea acestei politici e justificată apelând la ideea de superioritate Pareto. Conceptul de superioritate Pareto ne permite să definim unul dintre cele mai importante concepte folosite în teoria economică: acela de **optim Pareto**.

Definiția 3. O alternativă aflată pe agenda X a grupului G este optimă Pareto dacă și numai dacă nu există nicio altă alternativă y care să îi fie Pareto-superioară (deci să aibă loc $P^p(y,x)$).

Să fim foarte atenți la această definiție. Potrivit ei, alternativa x este Pareto-optimă dacă nu putem alege o altă alternativă y astfel încât toată lumea va considera că y e cel puțin la fel de bună ca și x, iar cel puțin o persoană va considera că y e strict mai bună decât x. În al doilea rând, dată fiind o agendă X a grupului, definiția nu exclude cazurile în care există mai mult de o singură alternativă care este Pareto-optimă. În sfârșit, să observăm că definiția a fost de forma: x este optimă Pareto dacă nu există nicio altă alternativă y care să îi fie Pareto-superioară; ea nu a fost formulată ca: x este optimă Pareto dacă x este Pareto-superioară oricărei alte alternative y. Motivul va fi formulat mai jos: vom arăta că relație de preferință Pareto nu este completă. Ca urmare, deși nu e adevărat că x este Pareto-superioară oricărei alte alternative, e totuși posibil să fie adevărat că nu există nici o altă alternativă care să fie Pareto-superioară lui x.

Pe scurt deci, o alternativă x este optimă Pareto dacă nu este respinsă de nici un membru al grupului și este preferată strict de cel puțin unul. Să luăm acum un exemplu. Să presupunem că avem 10 mere, care se pot distribui între două persoane. O alternativă este atunci o pereche ordonată, de exemplu (4,5), în care primul număr indică numărul de mere pe care îl primește prima persoană, iar al doilea numărul de mere pe care îl primește a doua persoană. Evident, e posibil ca toate sau numai o parte a merelor să fie distribuite. Mai presupunem că fiecărui actor îi plac merele, deci preferă o alternativă în care are mai multe mere alteia în care are mai puține. Să luăm situația inițială (0,0), în care niciun măr nu a fost distribuit niciunui actor. Atunci prin orice atribuire de mere cel puțin unui actor se obține o alternativă superioară Pareto alternativei inițiale: (0,2), (1,7) sau (10,0) sunt fiecare superioare Pareto alternativei (0,0). Orice alternativă care distribuie toate cele 10 mere este optimă Pareto, fiindcă nu e nici o posibilitate de a aloca încă un măr unui actor fără a-l lua de la celălalt: sunt așadar optime Pareto alternativele (0,10), (1,9), (4,6), (5,5), (10,0) etc. (În fiecare an, când Guvernul trimite proiectul legii bugetului la Parlament, distribuția veniturilor este una optimă Pareto: fiindcă toți banii proveniți din veniturile bugetare au fost alocați unei anumite destinații, iar redistribuirea fondurilor înseamnă a face ca un ordonator de credite să primească mai puțin.)

Iată încă două exemple:

- Fie o situație în care avem două bunuri, anume mere și pere. Actorului 1 îi plac merele și nu suferă perele, în timp ce actorului 2 îi plac perele, dar nu suferă merele. Atunci: singura distribuție Pareto-optimă este cea în care actorului 1 i se dau toate merele, iar actorului 2 i se dau toate perele. Altminteri, unul dintre actori are un bun care nu-i place, și i-ar fi mai bine dacă nu l-ar avea.
- Fie o situație în care există două bunuri, anume mere și pere. Fiecăruia din cei doi actori îi plac ambele bunuri, dar în feluri diferite. Pentru actorul 1, un măr face cât exact două pere; pentru actorul 2, o pară face exact cât un măr. Astfel, pentru actorul 1 dacă a e un număr de mere, iar b e un număr de pere (iar n e un număr natural oarecare), atunci el este indiferent dacă are perechea (a,b) de bunuri sau perechea $(a - n, b + 2n)$ de bunuri (și analog pentru actorul 2!).

Ca exercițiu, citiorul poate arăta că în această situație sunt distribuții Pareto-optime de bunuri cele în care:

– actorul 1 nu are nici o pară;
– sau actorul 2 nu are nici un măr.

(Astfel de distribuţii sunt cele în care: actorul 1 are toate merele, iar actorul 2 are toate perele; actorul 1 are toate merele şi toate perele; actorul 2 are toate merele şi toate perele.)

Într-o măsură importantă, ceea ce se cheamă „welfare economics" s-a dezvoltat pe baza ideii de optimalitate în sensul lui Pareto: pe ideea că o alternativă *x* este optimă dacă nu putem alege o altă alternativă pe care toţi o consideră la fel de bună ca şi *x*, şi cel puţin o persoană o consideră strict mai bună decât *x*. „Optimalitatea" unui sistem sau a unei politici este adesea evaluată în măsura în care ea atinge sau nu optimalitatea Pareto. E foarte bine – dar cât de departe se poate merge în această direcţie? Dacă un individ preferă pe *x* lui *y*, iar un altul preferă pe *y* lui *x*, atunci nu îi putem compara social folosind regulile Pareto, oricum ar evalua celelalte persoane pe *x* în raport cu *y* şi oricât de mulţi ar fi ei. E limpede că relaţia de preferinţă socială derivată din criteriul Pareto, chiar dacă este reflexivă şi tranzitivă (în măsura în care relaţia de preferinţă a fiecărui individ este o cvasiordine[1]) s-ar putea să nu aibă proprietatea de completitudine, chiar dacă toţi indivizii care alcătuiesc societatea au relaţii de ordine complete. Mai exact, cât de incomplet este criteriul Pareto depinde de cât de unanimi sunt indivizii. La o extremă se află cazul în care toţi membrii grupului au aceeaşi ordine a preferinţelor – iar atunci ordonarea socială va fi, în acest caz special, completă. La celălalt capăt se află cazul în care doi indivizi au preferinţe strict opuse, când două alternative oarecare nu vor putea fi comparate între ele folosind regula lui Pareto. Se poate ca niciuna din aceste extreme să nu fie comună, şi ca în cazurile intermediare unele comparaţii să poată fi făcute folosind regula Pareto – dar nu toate. (Sen: 1970, pp. 21-22).

Să mai introducem aici o relaţie, de preferinţă Pareto slabă, pe care o vom nota cu P^U.

> Definiţia 4. $P^U(x,y)$ dacă şi numai dacă pentru orice persoană *i* din *G*, are loc $P_i(x,y)$.

Evident, dacă este adevărat că $P^U(x,y)$, atunci va fi adevărat şi că $P^P(x,y)$. Cum se observă uşor, relaţia de preferinţă slabă P^U este cea folosită în definirea alegerii unanime, iar cealaltă, tare, e presupusă în definirea alegerii consensuale. Vom spune de aici înainte că regula preferinţei sociale consensuale este **criteriul Pareto tare**, iar regula preferinţei sociale unanime este **criteriul Pareto slab**. Formularea celor două criterii Pareto ne permite să observăm limpede de ce unul este numit „tare" iar celalalt „slab". Anume, cel tare elimină mai multe alternative decât cel slab. Într-adevăr, dacă toţi membrii lui *G* consideră că alternativa *x* e cel puţin la fel de bună ca *y* şi cel puţin unii membri nu sunt indiferenţi între *x* şi *y*, atunci potrivit condiţiei tari *y* este exclusă ca alegere; dar nu putem spune acelaşi lucru dacă facem apel numai la criteriul slab.

> **Teorema 1**.
> - Relaţia R^U este reflexivă şi tranzitivă.
> - Relaţiile P^U şi P^P sunt tranzitive şi asimetrice[9].

Să demonstrăm numai prima parte. Mai întâi, deoarece $R_i(x,x)$ pentru orice membru *i* al grupului, cu siguranţă decurge şi că

[9] O relaţie *P* este asimetrică atunci când: dacă e adevărat că $P(x,y)$, e fals că $P(y,x)$.

$R(x,x)$. Pentru tranzitivitate, să observăm că avem: pentru orice membru *i* al grupului, dacă $R(x,y)$ și $R(y,z)$, atunci $R(x,z)$. De aici putem conchide (făcând apel la legile logicii predicatelor) că: dacă pentru orice membru *i* al grupului e adevărat că $R(x,y)$ și pentru orice membru *i* al grupului e adevărat că $R(y,z)$, atunci pentru orice membru *i* al grupului e adevărat că $R(x,z)$ – adică exact condiția care definește tranzitivitatea lui *R*.

Dar relația *R* așa cum a fost definită aici nu este una de ordine slabă. Cu alte cuvinte, ea nu are și proprietatea completitudinii: într-adevăr, dacă un membru al grupului preferă strict pe *x* lui *y*, iar un altul preferă strict pe *y* lui *x*, atunci definiția lui *R* nu ne permite să susținem niciun fel de relație de preferință Pareto între cele două alternative. Am putea să încercăm să înlăturăm această situație în mai multe moduri. Primul ar fi acela de a spune că în toate aceste cazuri preferința Pareto e una de indiferență: așadar, am putea defini o relație de preferință Pareto în felul următor:

- $P(x,y)$ dacă pentru orice membru *i* al grupului e adevărat că $R_i(x,y)$ și pentru cel puțin un membru *j* al grupului e adevărat că $P_i(x,y)$.
- $P(y,x)$ dacă pentru orice membru *i* al grupului e adevărat că $R_i(y,x)$ și pentru cel puțin un membru *j* al grupului e adevărat că $P_i(y,x)$.
- $I(x,y)$ în toate celelalte cazuri.

O asemenea soluție nu pare foarte atractivă[10], căci ar face ca indiferența între două alternative să fie aproape întotdeauna regula. În particular, ea ar face ca alternativele Pareto-optime să fie

[10] Se poate arăta că acestă regulă de agregare a preferințelor individuale încalcă ceea ce K. May numea proprietatea receptivității pozitive (a se vedea în acest sens secțiunea 2.3.2).

indiferente între ele – ceea ce iar e dificil de acceptat, cel puțin pentru aceia dintre noi care am dori să admitem posibilitatea redistribuirii. (O chestiune pe care o vom aminti imediat mai jos).

O soluție alternativă ar fi de tip conservator: ori de câte ori nu sunt îndeplinite criteriile pentru a alege pe *x*, va fi preferată alternativa *y*. Am avea așadar:

- $P(x,y)$ dacă pentru orice membru *i* al grupului e adevărat că $R_i(x,y)$ și pentru cel puțin un membru *j* al grupului e adevărat că $P_i(x,y)$.
- $P(y,x)$ în toate celelalte cazuri.

Să ne gândim la un aranjament de alegere socială definit în felul următor: dacă se face o propunere de schimbare *x* a *status quo*-ului *y*, atunci propunerea *x* e adoptată numai dacă e preferată strict de cel puțin un membru al grupului, iar nici un membru al grupului nu i se opune; altminteri se rămâne la *status quo*-ul *y* (Sen: 1970, p. 25). Desigur, un astfel de aranjament nu tratează la fel cele două alternative[11] (în secțiunea 2.3.2 vom spune că el nu respectă proprietatea neutralității). Dar, pe de altă parte, o astfel de regulă poate fi de fapt interpretată ca una a vetoului, în care fiecare membru al grupului are dreptul să își opună veto-ul în alegerea unei alternative. O regulă de acest tip spuneam că este conservatoare: potrivit ei, adoptarea unei politici care să schimbe starea de fapt devine foarte greoaie. Dar, uneori aranjamentele instituționale exact acest lucru îl urmăresc. Am menționat mai devreme unele dintre situațiile în care în Consiliul European sunt adoptate decizii prin regula

[11] Buchanan și Tullock (1962, p. 259) indică faptul că aici avem o distincție esențială între puterea de a face o acțiune și cea de a bloca o acțiune: "ea reprezintă diferența dintre *a impune asupra altora costuri externe* și puterea de *a preveni impunerea costurilor externe*".

unanimității: scopul lor este și acela de a nu permite schimbări prea rapide, îndeosebi în domenii de importanță foarte mare[12].

> **Teorema 2**. Dacă agenda X este finită, atunci pentru orice profil p_G al grupului G există cel puțin o alternativă Pareto-optimă.

Demonstrație. Am văzut că relația R^P de preferință nestrictă Pareto este reflexivă și tranzitivă. Trebuie să arătăm că, dacă X este nevidă, atunci este de asemenea nevidă și următoarea mulțime:

$$\text{Sup}(X,R^P) = \{x\text{: nu există niciun } y \text{ astfel încât } P^P(y,x)\}$$

Să presupunem că mulțimea $\text{Sup}(X,R^P)$ este vidă, deci că pentru orice alternativă x există o alta y încât $P^P(y,x)$. Știm, mai întâi, că relația R^P este tranzitivă; ca urmare, și relația P^P va fi tranzitivă. Să luăm așadar o alternativă x_1 din agenda X. Știm că există o alternativă x_2 astfel încât $P^P(x_2,x_1)$. Mai departe, există încă o alternativă x_3 astfel încât $P^P(x_3,x_2)$. Cum agenda X este finită, ajungem să considerăm toate alternativele de pe agenda X, și fie x_n ultima. Atunci ar trebui să detectăm în șirul x_1, ... x_n o alternativă x_i astfel încât să avem $P^P(x_i,x_n)$. Dar o asemenea situație ar încălca ipoteza că relația P^P este tranzitivă.[13]

Să ne întoarcem acum la exemplul folosit mai devreme, al merelor care se împart între două persoane. Să presupunem, încă o dată, că avem o distribuție (3,2) a merelor (dintr-un total de 10 mere). De asemenea, să mai admitem că restul celor cinci mere a fost atribuit celei de-a doua persoane, căreia îi mai revine încă un măr din cele pe care le avea prima persoană, încât distribuția finală este (2,8). Cum putem compara între ele distribuțiile (3,2) și (2,8)? Evident, cea de-a doua nu este superioară Pareto primeia, și nici invers, fiindcă de fiecare dată o persoană pierde, chiar dacă cealaltă câștigă. Dar să ne gândim la posibilitatea următoare: plecând de la distribuția (2,8), cea de-a doua persoană dă un măr de la ea primeia, compensându-i astfel pierderea; se ajunge atunci la distribuția (3,7), în care nici o persoană nu a pierdut, dar una a câștigat în raport cu distribuția (3,2) (distribuția (3,7) e deci Pareto-superioară distribuției (3,2)). Am putea atunci să spunem că distribuția (2,8) este într-un sens superioară distribuției (3,2) fiindcă există posibilitatea de a redistribui bunurile avute în această situație astfel încât cel care câștigă să poată compensa pe cei care pierd, rămânând totuși cu un anumit câștig. Această procedură de a construi o relație de preferință între două alternative se numește **criteriul Kaldor-Hicks al compensării**.

Ideea criteriului Kaldor-Hicks este că cei care câștigă dintr-o tranziție pot în principiu să îi compenseze pe cei care pierd; cu alte cuvinte, în urma tranziției spre o nouă stare câștigurile totale întrec pierderile totale. Criteriul Kaldor-Hicks e deci mai slab decât cel al lui Pareto, care nu acceptă numai *posibilitatea* compensării, ci solicită ca acea compensare să fie *efectivă*: în cazul nostru, distribuția (2,8) nu este superioară distribuției (3,2) potrivit criteriului lui Pareto, fiindcă de fapt un membru al grupului pierde, în timp ce altul câștigă, chiar dacă pentru întregul grup câștigul total crește de la 5 la 10 mere. Se observă așadar că criteriul lui Kaldor-Hicks este mai apropiat de abordarea utilitaristă: potrivit lui J. Bentham, o acțiune este de preferat alteia dacă ea crește beneficiul total al membrilor societății (după Bentham, o acțiune este moral corectă dacă ea produce "cea mai mare fericire pentru cei mai mulți"). Spre

[12] Unii cercetători au notat un fapt straniu: potrivit regulilor din Consiliul European, uneori e mai ușor de obținut unanimitatea decât o majoritate calificată!

[13] E interesant să comparăm această teoremă cu Teorema 6 din secțiunea 2.1: acolo făceam apel la relații de ordine slabă, iar în locul mulțimii $\text{Sup}(X,R^P)$ utilizam mulțimea $M(X,R)$.

deosebire de criteriul lui Pareto, în care nu se face nicio comparaţie între beneficiile individuale (ci se cere doar ca – luat fiecare în parte – niciun individ să nu piardă prin acceptarea unei alte alternative), în cazul criteriului lui Kaldor-Hicks comparăm beneficiile şi pierderile membrilor grupului.

> **Teorema 3**. Criteriul Kaldor-Hicks nu este consistent cu nico regulă de agregare a preferinţelor.

Altfel spus, oricare ar fi o regulă *f* de agregare a preferinţelor membrilor grupului *G* va exista un profil p_G al grupului astfel încât regula şi criteriul produc preferinţe contradictorii. Motivul este simplu (Sen: 1970, p. 31): date fiind două alternative *x* şi *y* aflate pe agenda grupului, apelând la criteriul Kaldor-Hicks este posibil să obţinem preferinţe contradictorii, atât $P(x,y)$ cât şi $P(y,x)$. Într-adevăr, se pot lua alternativele *x* şi *y* astfel încât să existe o altă alternativă *z*, obţinută prin redistribuirea beneficiilor din *x* şi care să fie Pareto-superioară lui *y*; şi să existe o alternativă *z′*, obţinută prin redistribuirea beneficiilor din *y* şi care să fie Pareto-superioară lui *x*.

Putem construi însă şi alte criterii de comparare a alternativelor, care să fie mai egalitare. Căci, aşa cum am văzut, o distribuţie egalitară (5,5) a celor 10 mere este Pareto-optimă, dar la fel sunt şi distribuţiile foarte inegalitare (2,8) şi (10,0). Probabil că cel mai cunoscut este **criteriul diferenţei al lui J. Rawls** (1971). (Vom vedea mai jos, pe scurt, cum justifică el criteriul propus.) Pentru Rawls compararea diferitelor alternative de distribuire a bunurilor (primare) trebuie să se conformeze celor două principii ale dreptăţii:

- Fiecare persoană are aceleaşi pretenţii imprescriptibile la o schemă pe deplin adecvată de libertăţi egale de bază, schemă care este compatibilă cu aceeaşi schemă de libertăţi pentru toţi; şi
- Inegalităţile sociale şi economice trebuie să satisfacă două condiţii: mai întâi, ele trebuie ataşate posturilor şi poziţiilor deschise tuturor în condiţii de egalitate echitabilă de şanse; şi, în al doilea rând, ele trebuie să fie în cel mai mare beneficiu al celor mai puţin avantajaţi membri ai societăţii (principiul diferenţei).[14] (Rawls: 2001, pp. 42- 43)

Să luăm de exemplu următoarele distribuţii de bunuri între doi actori *A* şi *B* (un exemplu asemănător, fără a patra alternativă, se află în Rawls: 2001, p. 69):

	A	B
1	100	100
2	120	110
3	115	140
4	125	130

Potrivit criteriului Pareto slab, alternativele 2, 3 şi 4 sunt toate superioare alternativei 1; şi există două alternative optime Pareto, anume 3 şi 4. Într-adevăr, din niciuna nu se poate ajunge la o altă distribuire a bunurilor astfel încât niciun actor să nu piardă, dar cel puţin unul să câştige ceva. Să comparăm însă alternativa 3 cu 4: niciuna nu este superioară Pareto celeilalte, fiindcă un actor pierde şi celălalt câştigă în tranziţia de la una la alta; şi la fel este cu alternativele 2 şi 3.

Criteriul lui Kaldor-Hicks spune ceva în plus: anume, el permite că susţinem că alternativa 3 este superioară alternativei 2, fiindcă

[14] Rawls accentuează aici că principiul diferenţei trebuie deosebit clar de regula maximin de decizie.

se poate produce plecând de la 3 o redistribuire (120,135) care e Pareto superioară alternativei 2. La fel, criteriul spune ceva în plus și despre alternativele 3 și 4: într-adevăr, plecând de exemplu de la alternativa 3, actorul *B* ar trebui să distribuie cel puţin 10 unităţi actorului *A*; însă nu poate distribui mai mult de 10, fiindcă el al rămâne cu mai puţin de 130 unităţi, iar dacă distribuie exact 10, atunci niciun actor nu a câștigat nimic. Ca urmare, potrivit criteriului Kaldor-Hickes alternativele 3 și 4 ele se pot compara și sunt indiferente.

Principiul diferenţei al lui Rawls furnizează aici un alt răspuns. Principiul cere să identificăm mai întâi cel mai puţin avantajat actor. Acesta este *A*. Or, conform alternativei 4 situaţia lui este mai bună decât în 3, ca urmare 4 va fi superioară lui 3. Observăm, mai mult, că alternativa 4 este mai egalitară[15] decât alternativa 3. (Rawls accentuează însă că criteriul diferenţei nu este egalitar în sensul puternic că cere o strictă egalitate: el admite inegalităţile, în măsură în care sunt spre beneficiul celui mai puţin avantajat membru al grupului.)

2.2.2. Contractul social şi decizia constituţională

Cum am văzut în capitolul introductiv al acestei cărţi, în studiul politicului există tentaţia de a ne concentra asupra unor chestiuni privind puterea sau structurile politice formale: vot și alegeri politice, elite și mase, structuri de putere, partide politice etc. Am argumentat că spaţiul politicului trebuie extins, pentru a se referi la

[15] Desigur, ar trebui indicat mai precis cum se definește o distribuție ca fiind mai egalitară decât o alta. Am putea să facem apel la un criteriu precum cel al lui Nash, al produsului dintre beneficiile față de situația inițială ale tuturor actorilor. Aici e însă o problemă, fiindcă teoria lui Rawls nu presupune nicio situație inițială; dar am putea pur și simplu să înmulțim beneficiile tuturor actorilor. Atunci alternativa 4 e mai egalitară decât 3, fiindcă $125 \cdot 130 > 115 \cdot 140$.

toate situaţiile în care avem a face cu cooperarea dintre persoane. Există însă și un alt mod în care studiul politicului este de obicei restrâns: analiza se concentrează asupra a ceea ce s-ar putea numi **nivelul operaţional al cooperării**: asupra acţiunilor și strategiilor directe, care depind de, și sunt reacţii la circumstanţe concrete. Iarăși, analiza alegerilor parlamentare sau prezidenţiale, a partidelor politice, a structurilor statului, a raporturilor dintre putere și mase, sau în general a caracteristicilor interacţiunilor între oameni în situaţii concrete de cooperare sunt exemple de abordare la acel nivel.

Alegerile făcute la acest nivel se realizează potrivit anumitor reguli, care sunt stabilite însă în raport cu cadre foarte generale, fundamentale care reglementează acţiunile oamenilor. Or, de multe ori este neglijat exact acest nivel al interacţiunilor umane: **nivelul constituţional (sau constitutiv) al cooperării**. Deciziile luate la acest nivel sunt fundamentale, fiindcă ele sunt decizii cu privire la regulile care privesc viitoarele decizii care vor autoriza sau vor împiedica acţiunile oamenilor. Deciziile constituţionale determină ce reguli vor fi folosite pentru a construi regulile de agregare a preferinţelor individuale (care, la rândul lor, afectează regulile operaţionale); de asemenea, regulile constituţionale determină cine este eligibil să construiască aceste reguli de realizare a deciziilor colective (Crawford, Ostrom: 1995; Ostrom, V.: 1979).

În acest paragraf ne vom opri asupra nivelului constituţional al cooperării. Toate abordările care se reclamă ca fiind la acest nivel accentuează că regula unanimităţii e cea care se impune ca singura admisibilă, sau, cel puţin, ca cea mai potrivită. Dar cum se realizează unanimitatea la acest nivel rămâne o chestiune în discuţie. Vom avea în cele ce urmează în vedere numai un tip de abordări de nivel constituţional ale cooperării: cele **contractualiste**. Ideea lor, la modul general, este că, pentru ca oamenii să coopereze, e

nevoie să existe un acord[16] al acestora pentru stabilirea regulilor cadru – deci constitutive, constituționale – ale cooperării. Cum poate fi construit însă acest acord? Evident, dacă spunem că doi oameni au ajuns la un acord asupra unei soluții la o problemă, înțelegem că fiecare dintre ei acceptă acea soluție; iar dacă vorbim de un acord al membrilor unui grup, iarăși înțelegem că fiecare din membrii grupului acceptă alternativa aleasă.

Abordările tradiționale contractualiste sunt filosofice. Ele în general se încadrează în teorii mult mai vaste, al căror scop este acela de a oferi mai mult decât înțelegerea naturii acordului. Acordul social este doar un instrument pentru a susține teze mai generale, privind de pildă natura obligației politice sau întemeierea valorilor politice fundamentale, precum libertatea, egalitatea sau dreptatea. Probabil că cele mai importante abordări contractualiste filosofice, care sunt discutate astăzi, sunt cele care apelează la mecanismul contractului social pentru a întemeia ideea de dreptate socială. De aceea, în cele ce urmează ne vom raporta în primul rând a acestea. Cum este posibil ca atunci când vrem să înțelegem o societate să vorbim despre ceea ce este drept și despre ceea ce nu este drept[17]?

Putem deosebi între două mari tipuri de teorii contractualiste: **teorii contractualiste ale avantajului reciproc** și **teorii contractualiste ale imparțialității** (Barry: 1989a, p. 8). Primul tip de teorii are rădăcini foarte vechi în gândirea filosofică. Prima lor formulare se găsește în *Republica* lui Platon și este pusă de autor în gura

[16] Cum se știe, una dintre cele mai importante probleme care apar e cea a naturii acestui acord: este el explicit sau implicit, este el efectiv sau doar ipotetic? Nu vom discuta aici aceste probleme. Dar, ca în cele mai mule lucrări contemporane, și aici vom presupune că acordul e unul ipotetic.

[17] Formularea este intenționat ambiguă, fiindcă diferitele teorii ale dreptății se deosebesc și prin ceea ce socotesc ele că este subiect al dreptății: este dreaptă o acțiune; sau este dreaptă o regulă; sau sunt drepte instituțiile dintr-o societate; sau oamenii sunt drepți etc. Nu vom intra aici în discuția acestei chestiuni, chiar dacă ea este extrem de importantă.

adversarilor lui Socrate: Thrasymachos, Glaucon și Adeimantos. Hobbes, Locke și, în zilele noastre, D. Gauthier (1986; 1996) și economiști ca J. Buchanan (1997) ori J. Harsanyi (1977) sunt între susținătorii ei. Teoria imparțialității are în I. Kant cel mai important susținător, iar dintre autorii contemporani J. Rawls (1971) e cel care a făcut ca ea să intre în prim-planul discuțiilor privitoare la contractualism.

Teorii contractualiste ale avantajului reciproc. În *Republica* lui Platon sunt puse în contrast două teorii asupra dreptății. Pe una o expune personajul Thrasymachos, sprijinit apoi de Glaucon și Adeimantos; pe cealaltă o expune personajul Socrate. Prima teoria arată astfel:

> Fiecare stăpânire legiuiește potrivit cu folosul propriu: democrația face legi democratice, tirania – tiranice și celelalte tot așa. Așezând astfel legile, stăpânirea declară că acest folos propriu este, pentru supuși, dreptatea. Pe cel ce încalcă această dreptate și acest folos îl pedepsește, ca pe unul care a încălcat legile și săvârșește nedreptăți. Spun, deci, că în orice cetate dreptatea este același lucru: anume folosul stăpânirii constituite. Or, cum aceasta are puterea, îi e vădit celui ce judecă bine că pretutindeni dreptatea este același lucru: folosul celui mai tare. (338e - 339a)

Ideea de bază a acestei teorii, pusă fiind atât de direct și de rudimentar, nu e desigur de natură să atragă. Și de aceea s-ar părea că o astfel de teorie e născută moartă. Mai ales când e comparată cu cea formulată de Socrate, pentru a cărei susținere Platon desfășoară o argumentație uriașă: cu ideea că o societate dreaptă e una modelată după un suflet omenesc ordonat armonios. Dreptatea, consideră

Socrate, este o virtute, tot așa cum sunt vitejia, cumpătarea ori înțelepciunea; și anume este acea virtute[18] "care face cu putință ca celelalte să ia ființă și ca, odată apărute, să se păstreze, atâta vreme cât și ea s-ar afla acolo" (433b). În ce constă ea?

> [A]cel principiu pe care, de la început, de când am durat cetatea, l-am stabilit ca necesar a fi de îndeplinit, acela este, pe cât cred, dreptatea – el însuși, ori vreun aspect al său. Căci am stabilit [...] că fiecare ar trebui să nu facă decât un singur lucru în cetate, lucru față de care firea sa ar vădi, în mod natural, cea mai mare aplecare. [...] Iar că principiul "să faci ce este al tău și să nu te ocupi cu mai multe" este dreptatea, pe aceasta am auzit-o și de la mulți alții și noi am spus-o de multe ori. (433a)

Punctul de vedere formulat de Thrasymachos a avut însă o carieră cu totul remarcabilă în istoria gândirii politice. Într-adevăr, teoriile dreptății ca avantaj reciproc acceptă, la fel ca și interlocutorul lui Socrate, că fundamentul dreptății este avantajul. Ea nu respinge miezul expunerii lui Thrasymachos și Glaucon. Cum spunea acesta din urmă: „Se zice că a face nedreptăți este, prin firea lucrurilor, un bine, a le îndura - un rău. Or, este mai mult rău în a îndura nedreptățile decât este bine în a le face; astfel încât, după ce oamenii își fac unii altora nedreptăți, după ce le îndură și gustă atât din săvârșirea cât și din suportarea lor, li se pare folositor celor ce nu pot să scape nici de a le îndura, dar nici să le facă, să convină între ei, ca nici să nu-și facă nedreptăți, nici să nu le aibă de îndurat. De aici se trage așezarea legilor și a convențiilor între oameni. Iar porunca ce cade sub puterea legii se numește legală și dreaptă." (*Republica*, 358e - 359a) Potrivit acestei teorii, atunci când cineva se comportă drept nu trebuie să invoce niciun motiv special pentru a proceda astfel.

[18] Totuși, Socrate nu neagă că virtutea este în avantajul posesorului ei.

Dreptatea nu face decât să exprime acele constrângeri ce trebuie impuse și pe care oamenii le acceptă pentru „ca nici să nu-și facă nedreptăți, nici să nu le aibă de îndurat".

Există însă un punct esențial în care teoriile contractualiste moderne ale avantajului reciproc se îndepărtează de poziția lui Glaucon. Ideea a fost formulată explicit de Hobbes: pentru fiecare, pacea este mai bună decât un război împotriva tuturor. Altfel zis, oamenii se așteaptă să își promoveze mai bine interesele prin intermediul cooperării cu ceilalți, decât printr-un conflict ireconciliabil cu aceștia. Încheierea unui acord social conduce la un punct în care fiecare este mai avantajat decât ar fi fost în urma necooperării. Mai precis formulat, dată fiind situația inițială de necooperare, prin încheierea unui contract social se trece la o situație care este Pareto-superioară celei inițiale. Ideea aceasta este foarte clar exprimată de D. Gauthier:

> În procesul de negociere este natural și poate chiar necesar să considerăm că fiecare persoană pornește de la un punct inițial – de la beneficiul anterior procesului de negociere, care nu este pus în discuție în cadrul negocierii și care trebuie atins pentru ca un individ particular să vrea să accepte o anumită înțelegere. În problema noastră, beneficiul anterior procesului de negociere poate fi asociat cu ceea ce fiecare persoană s-ar putea aștepta să obțină prin propriile sale eforturi în absența oricărei interacțiuni de cooperare sau a oricărui acord. Mai exact, beneficiul anterior procesului de negociere poate fi astfel identificat… Este acum natural să considerăm că fiecare negociator formulează anumite cerințe ce reflectă dorința sa de a obține din înțelegere cât mai mult posibil; dar dorința sa este limitată de recunoașterea faptului că ceilalți trebuie să nu fie dați la o parte în realizarea înțelegerii. Cum și ceilalți se așteaptă să

> obţină beneficii din orice înţelegeree în care intră cu voia lor, nu ne putem aştepta ca ei să primească favorabil o cerinţă a cărei acceptare i-ar lăsa cu un beneficiu mai mic decât ar fi avut în lipsa oricărui acord şi, deci, mai mic decât cel pe care îl au în punctul iniţial. Astfel, dorinţa de a obţine beneficii maxime şi nevoia de a încheia un acord fac ca cerinţa fiecărei persoane să constea în maximul pe care ea îl poate primi dintre toate rezultatele posibile care permit fiecărei alte persoane cel puţin beneficiul ei iniţial. (Gauthier: 1996, pp. 232-233)

E aşadar raţional să nu evităm cooperarea cu alţii în acele contexte în care aceasta e o condiţie a posibilităţii de a obţine ceea ce dorim; fiindcă astfel beneficiile fiecăruia care acceptă să coopereze nu pot fi mai mici decât dacă nu ar exista cooperarea. Contractul social este aşadar rezultatul unei alegeri unanime. Şi este unanimă în exact sensul standard pe care l-am discutat în paragraful anterior: ea indică preferinţa socială pentru o colecţie de stări de lucruri Pareto-superioare. Aceasta presupune, potrivit adepţilor teoriilor contractualiste ale avantajului reciproc, că, mai întâi, toţi cei care participă la contractul social vor putea avea avantaj prin acceptarea acestuia; de aceea, aceşti autori nu admit că participă la contractul social cei care nu pot avea avantaj reciproc – de pildă, membrii viitori ai societăţii, adică membrii generaţiilor viitoare. (În acest sens, teoriile contractualiste ale avantajului reciproc diferă de cele ale imparţialităţii: cum vom vedea imediat, teoria lui J. Rawls acceptă că cei care aleg în poziţia originară principiile dreptăţii pentru societatea din care fac parte nu ştiu din ce generaţie în evoluţia societăţii fac ei parte.)

În al doilea rând, se presupune că cei care participă la contractul social cunosc pe deplin poziţia lor, resursele de care dispun şi, deci, când şi în ce sens le va fi favorabil contractul; e de aceea de aşteptat

ca actori diferiţi care participă la încheierea contractului social să aibă preferinţe diferite. (Iarăşi, aici teoriile contractualiste ale avantajului reciproc contrastează cu cele ale imparţialităţii: conform acestora din urmă actorii care participă la încheierea contractului se află în spatele unui „văl de ignoranţă”.)

Să luăm un exemplu – frecvent folosit de filosofi – pentru a face mai limpezi lucrurile. Să presupunem că un bătrân lasă moştenire celor doi nepoţi ai săi o sumă mare de bani (în banii noştri să spunem că e vorba de o sută de mii de lei). Bătrânul nu pune nici o condiţie asupra felului în care suma va fi împărţită între nepoţi: el le cere doar să ajungă la un acord într-un timp dat (în trei luni, de pildă) după moartea sa; oricare ar fi acordul la care ei vor ajunge, suma se va împărţi între ei în felul convenit. Dar dacă în termenul dat cei doi nepoţi nu ajung la nici un acord, atunci întreaga sumă va fi vărsată la bugetul de stat – şi niciunul din cei doi nu va primi nimic. E clar, date fiind condiţiile ce definesc exemplul nostru, că acordul între cei doi nepoţi e preferabil necooperării dintre ei: dacă ei cad la un acord, fiecare va obţine cel puţin atât cât ar obţine în lipsa acordului. Să mai presupunem acum ceva: unul dintre cei doi nepoţi este foarte bogat, în timp ce al doilea e un tânăr absolvent de facultate, care nu are locuinţă în oraşul unde şi-a găsit un post de profesor şi are nevoie urgentă de una. În această situaţie, raportul dintre cei doi nepoţi nu e de egalitate: în timp ce pentru primul neîncheierea unui acord poate să nu însemne prea mult, pentru al doilea acesta e vital. Dacă pentru tânărul profesor suma de zece mii de lei înseamnă împlinirea nevoii presante de a închiria o locuinţă, pentru primul poate să nu însemne decât suma necesară pentru realizarea unei dorinţe extravagante. Ceva mai tehnic zis, primul nepot are o putere de negociere mai mare decât al doilea. De aici decurge însă o consecinţă importantă: rezultatul asupra căruia cei doi vor cădea de acord va reflecta avantajul de negociere al fiecăruia; iar dacă un rezultat nu

reflectă acest avantaj, atunci cel a cărui parte nu reflectă puterea sa de negociere va căuta să îl respingă. Potrivit unei teorii a avantajului reciproc, un acord care reflectă puterea de negociere a fiecăruia nu este nedrept. În exemplul nostru, se poate ca o împărţire de felul: optzeci de mii de lei pentru primul nepot și douăzeci de mii pentru al doilea, dacă exprimă adecvat puterea de negociere a fiecăruia, nu este nedreaptă. Și e normal să se admită această concluzie, fiindcă, așa cum am văzut, potrivit teoriilor avantajului reciproc, propriul interes este singurul motiv al comportamentului drept.

Unul dintre motivele pentru care cooperarea este avantajoasă este acela că astfel, pe de o parte, fiecare persoană nu mai este obligată să consume resurse în anumite direcţii și le poate îndrepta spre producerea altor bunuri. De pildă, în starea de necooperare fiecare trebuie să investească energie – ca individ pe cont propriu sau ca membru al unui subgrup din comunitatea totală – sau pentru a-și apăra propriile bunuri de alţii (care încearcă să i le acapareze) sau, dimpotrivă, pentru a acapara bunurile altora. Or, în starea de cooperare niciuna din aceste acţiuni nu mai este necesară (sau, cel puţin, nu mai este necesară la același nivel ca în starea de necooperare). Pe de altă parte, cooperarea poate produce și altceva: bunuri sau servicii de consum colectiv sau public, precum ordine publică, informaţii publice, apărare împotriva unui dușman extern[19] etc., care nu puteau să existe în afara aplicării termenilor cooperării sociale (Buchanan: 1997, pp 56; 61).

Teoriile contractualiste ale avantajului reciproc am văzut că fac apel la o situaţie inițială, anterioară cooperării (starea naturală, cum o numea Hobbes, sau starea de interacţiune anarhistă, cum spunea Buchanan – 1997, p. 92). Problema este însă aceea de a identifica această stare. Există cel puţin două opţiuni disponibile.

[19] În Capitolul 4 vom discuta pe larg aceste bunuri, pe care le vom numi, cu un termen generic, „bunuri publice".

Prima este aceea de ne opri asupra stărilor de genul „războiului fiecăruia împotriva tuturor" pe care îl descria Hobbes. Punctul inițial de la care se poate pleca este acela în care între persoanele implicate există anumite interacţiuni, dar aceste acţiuni sunt cele care apar în lipsa cooperării. Fiecare persoană ar dori așadar ca prin cooperare să obţină un beneficiu mai mare decât cel pe care îl obţine în interacţiunile de necooperare cu ceilalţi, în starea în care fiecare se poartă ca un lup faţă de ceilalţi semeni ai săi. Această opţiune hobbesiană este însă greu de susţinut (a se vedea și Gauthier: 1996). Într-adevăr, este posibil ca unor persoane să le fie mai bine într-o situaţie în care nu există niciun fel de interacţiune decât într-una în care există o interacţiune necooperantă: de aceea, ele ar dori să se încheie un acord social nu pentru a mări beneficiile faţă de lipsa de interacţiune, ci pentru a înlătura consecinţele interacţiunilor necooperante. Căci dacă s-ar lua ca situaţie inițială de negociere rezultatul interacţiunilor de necooperare atunci s-ar perpetua beneficiile și costurile acţiunilor obţinute într-o astfel de situaţie chiar dacă situaţia de după începerea acordului ar fi cu totul alta. Să ne gândim de pildă la situaţia existentă la noi în ţară în 1989: dacă cineva ar fi propus ca noii termeni, postdecembriști, ai cooperării sociale să fie stabiliţi pe baza distribuirii în acel moment a bunurilor, serviciilor, poziţiilor, probabil că nu ar fi obţinut un prea mare acord. În fond, toată problematica restituirii bunurilor naţionalizate în perioada comunistă a reprezentat tocmai o respingere a ideii că un ipotetic punct inițial ar fi fost reprezentat de interacţiunile de dinainte de căderea regimului comunist.

Probabil că în lumea reală situaţiile cele mai apropiate de cea descrisă de Hobbes în starea naturală sunt cele în care, pentru un scurt timp, ordinea socială este distrusă. Există însă și situaţii reale care seamănă cu cea descrisă de Hobbes și care nu sunt de

acest tip. Iată o descriere în acest sens a vieţii locuitorilor populaţiei Yanomamö, care locuieşte în unele sate aflate la graniţa dintre Brazilia şi Venezuela (Hallpike: 1973; a se vedea şi Hardin: 1991). (Atenţie, Hobbes discută raporturile dintre persoane individuale; dar aici sunt raporturi dintre comunităţi.)

> Interacţiunea are loc între un număr de sate autonome, şi ... există forme de alianţe care variază de la comerţ, la sărbători, la schimb de femei şi asigurarea refugiului pentru aliaţii vătămaţi în lupte, iar ... satele sunt toate părţi integrale ale unui sistem social mai larg. ... Yanomamö, la fel ca şi Tauade sau alte socităţi acefale, se angajează în război fiindcă, între alte motive, ele nu îl pot opri, iar nu fiindcă ei în mod necesar derivă vreun beneficiu din luptă. În absenţa oricărei autorităţi centrale, ei sunt condamnaţi să se lupte mereu, dacă celelalte condiţii rămân neschimbate, fiindcă pentru oricare grup a înceta să se apere ar fi totuna cu a se sinucide. În unele situaţii de acest tip oamenii nu au niciun fel de dorinţă reală de a continua să se lupte, şi ar întâmpina cu bucurie o pacificare externă. Se poate observa că e probabil să existe multe situaţii, care nu implică în mod necesar războiul, în care societatea respectivă va fi prinsă într-un cerc vicios – aşa cum noi suntem prinşi în cercul creşterii economice – şi că, chiar dacă societatea poate să nu fie distrusă, instituţia [războiului – n. A.M.] va fi perpetuată fiindcă nu există nicio modalitate de a o opri. (Hallpike: 1973, pp. 454 – 455)

Cea de-a doua opţiune ne conduce spre poziţia lui J. Locke, din *Al doilea tratat despre guvernământ*. Oamenii aflaţi în starea naturală aveau la dispoziţie mai multe opţiuni, între care două sunt foarte

semnificative: să rămână în acea situaţie, sau să prefere existenţa statului. Teorile contractualiste ale avantajului reciproc încearcă să argumenteze că fiecare persoană aflată în starea naturală va prefera existenţa statului stării naturale. Pentru Locke, persoanele aflate în starea naturală sunt **egale** între ele: egale în sensul fundamental că fiecare are un drept egal la libertatea naturală, fără a fi subiect al voinţei sau autorităţii unui alt om. Apoi, persoanele aflate în starea naturală sunt **libere**: libertatea lor este faţă de orice altă fiinţă umană (aici Locke se raporta critic la concepţia lui Filmer, după care copii sunt subordonaţi părinţilor lor şi de aceea nu sunt liberi).

Pentru Locke, situaţia iniţială de negociere nu este pur şi simplu cea care exprimă rezultatele interacţiunilor de necooperare. Acea situaţie trebuie să îndeplinească ceea ce se numeşte **constrângerea lockeană**: anume, nu este admisibil ca cineva să-şi îmbunătăţească situaţia făcându-l pe altcineva să ajungă într-o situaţie mai proastă. Dacă tu ai prins un iepure, iar eu ţi-l iau, încalc constrângerea lockeană; dacă un bun se găseşte din abundenţă, iar eu îl culeg, deci îmi combin cu el munca mea, acel bun îmi revine mie în proprietate, fiindcă şi ţie îţi rămâne suficient bun; dar dacă acel bun nu este în abudenţă, nu mai pot proceda astfel decât dacă încalc constrângerea lockeană. Aşadar, situaţia iniţială, pentru Locke, este una în care fiecare îşi urmăreşte interesul propriu, dar nu îi vatămă prin acţiunile sale pe ceilalţi: e o situaţie în care nimeni nu îi ajută, dar nici nu îi vatămă pe ceilalţi – fiecare e indiferent faţă de ceilalţi.

D. Gauthier (a se vedea Gauthier: 1986; Vallentyne: 1991) susţine o astfel de înţelegere lockeană a situaţiei iniţiale de negociere a acordului social. Problema realizării unui acord de cooperare devine atunci următoarea: dată fiind o agendă pentru membrii grupului (iar situaţia iniţială este una dintre opţiunile aflate pe agendă!), care va fi opţiunea pe care este raţional ca membrii grupului să o adopte? Soluţia cea mai cunoscută este cea formulată de J. Nash:

potrivit acesteia, acordul raţional va consta în alegerea acelei opţini care maximizează produsul matematic al beneficiilor nete pe care le obţine fiecare persoană în raport cu situaţia iniţială.

Să presupunem că doi actori *A* şi *B* urmează să aleagă între alternativele aflate pe o agendă *X*. Nash a demonstrat că există o singură pereche de opţiuni ale acestora care îndeplineşte o sumă de condiţii rezonabile:

1. Soluţia este *independentă de alegerea funcţiei de utilitate* a celor doi jucători (de exemplu, dacă un jucător preferă strategia *x* lui *y*, iar o funcţie de utilitate ataşează lui *x* utilitatea 5, iar lui *y* utilitatea 1, în timp ce o a doua funcţie ataşează lui *x* utilitatea 10, iar lui *y* utilitatea 2, soluţia nu se va schimba).
2. Soluţia are proprietatea că este *Pareto-optimă*.
3. Soluţia nu se schimbă dacă sunt eliminate *alternativele irelevante* (dacă o alternativă *x* este aleasă dintre cele aflate pe agendă şi dacă eliminăm din aceasta unele alternative, atunci alternativa *x* va fi în continuare aleasă).
4. Soluţia este *simetrică* (dacă jucătorii îşi inversează rolurile, atunci soluţia rămâne aceeaşi, cu excepţia faptului că beneficiile se inversează); se mai spune că soluţia are proprietatea anonimităţii.

Soluţia Nash este aceea care maximizează produsul:

$$(u_x^A - u_0^A) \cdot (u_x^B - u_0^B)$$

unde u_0^A şi u_0^B sunt utilităţile iniţiale ale celor doi actori, iar u_x^A şi u_x^B sunt utilităţile lor pentru o anumită alternativă *x*.

Gauthier susţine o soluţie diferită (ea este de tipul ipotezei regretului, pe care am menţionat-o în Capitolul 1). Pentru a vedea în ce constă aceasta, să luăm un exemplu. Să presupunem că cei doi actori au în faţă un număr de patru alternative, dintre care prima este situaţia iniţială (una în care nimeni nu câştigă nimic).

	A	B
1	0	0
2	13	17
3	15	15
4	12	19

Să calculăm produsele Nash, pentru fiecare alternativă:

- alternativa 2: 13 x 17 = 221;
- alternativa 3: 15 x 15 = 225;
- alternativa 4: 12 x 19 = 228.

Aşadar, alternativa 4 este ce care va fi aleasă.

După Gauhier, trebuie să procedăm însă altfel: alternativa care e raţional să fie aleasă este cea care **minimizează concesia relativă maximă** pe care o face cineva. Să vedem mai întâi care e concesia relativă maximă. Ne uităm la actorul *A*. Pentru acesta, cel mai bun rezultat e obţinut dacă e aleasă alternativa 3; el va compara toate celelalte alternative cu aceasta şi va vedea cât de mult pierde faţă de aceasta. Pentru o alternativă *x*, el va proceda astfel:

- mai întâi, determină cât câştigă în plus în 3 în raport cu alternativa *x*;
- apoi, determină cât care este beneficiul net al ei în cea mai bună alternativă faţă de situaţia iniţială.

Pe această bază, calculează concesia relativă pentru alternativa *x*, ca raportul dintre aceste două numere. Deci: concesia relativă *C*(*A*,*x*) a lui *A* pentru alternativa *x* este:

$$C(A,x) = (u_3^A - u_x^A) / (u_3^A - u_0^A)$$

Și la fel procedează actorul *B*; numai că la el alternativa 4 este cea mai favorabilă. Deci vom avea:

$$C(B,x) = (u_4^B - u_x^B) / (u_4^B - u_0^B)$$

Pentru fiecare alternativă, se calculează apoi care este concesia maximă făcută: se compară concesiile făcute de fiecare din cei doi actori și se ia în considerare cea mai mare. Așadar, vom obține:

- alternativa 2: $C(A,2) = 2/15$; $C(B,2) = 2/19$; concesia relativă maximă este: 2/15;
- alternativa 3: $C(A,3) = 0$; $C(B,3) = 4/19$; concesia relativă maximă este: 4/19;
- alternativa 4: $C(A,4) = 3/15$; $C(B,4) = 0$; concesia relativă maximă este: 3/15.

Alternativa care e rațional să fie aleasă este cea care minimizează concesia relativă maximă, deci alternativa 2. Acest lucru pare intuitiv, fiindcă dacă cineva se plânge de cât trebuie să renunțe, atunci prin minimizarea concesiei maxime se minimizează temeiurile pentru care cineva se poate plânge. Cele două criterii produc așadar rezultate diferite.

Să vedem ce se întâmplă dacă se elimină o alternativă, nu cea aleasă prin vreunul din cele două criterii – deci una „irelevantă". Să eliminăm alternativa 3. Ce se întâmplă acum? Observăm că pentru actorul *B* concesiile care se fac nu se schimbă; dar pentru actorul *A* s-a întâmplat ceva important, fiindcă alternativa sa cea mai bună a fost eliminată. Acum pentru el cea mai bună alternativă este 2. Avem:

- alternativa 2: $C(A,2) = 0$; $C(B,2) = 2/19$; concesia relativă maximă este: 2/19;
- alternativa 4: $C(A,4) = 1/15$; $C(B,4) = 0$; concesia relativă maximă este: 1/15.

Alternativa care acum minimizează concesia relativă maximă este 4. Observăm că prin eliminarea alternativei 3, ordinea dintre alternativele 2 și 4 s-a schimbat. În secțiunea 2.4 vom mai întâlni astfel de situații, când vom discuta regula lui Borda de agregare a preferințelor individuale. Acolo se va argumenta că problema ține de o condiția numită independența de alternativele irelevante (condiție foarte importantă în demonstrarea teoremei de imposibilitate a lui Arrow). Aici e vorba de ceva asemănător, argumentează Gauthier (1986). Anume, să ne uităm la a treia condiție presupusă de soluția lui Nash: cititorul atent va fi observat deja că ea este de fapt condiția α a lui Chernoff, pe care am introdus-o în secțiunea 2.1. Gauthier nu o acceptă: el consideră că ceea ce este rațional să accepte cineva depinde de cât de favorabilă este alternativa cea mai bună a cuiva; de aceea, dacă ceva e rațional dată fiind o situație inițială de alegere și o anumită agendă, se prea poate ca acea alternativă să nu mai fie rațională dacă se modifică setul alternativelor, prin eliminarea alternativei care este cea mai favorabilă pentru cineva.

Teorii contractualiste ale imparțialității. În chiar primele pagini ale celebrei sale cărți *O teorie a dreptății* Rawls indica drept principal scop al efortului său încercarea de a „generaliza și a duce la un nivel mai înalt de abstractizare teoria familiară a contractului social care se găsește, de pildă, la Locke, Rousseau și Kant" (1971, p. 11). Teoria contractualistă a lui Rawls este una a imparțialității:

> Semnificația discuției despre „dreptatea ca imparțialitate" este că această abordare, oricum va fi ea elaborată în detaliu, solicită ca oamenii să nu privească lucrurile din propriul lor punct

de vedere, ci să caute să găsească un temei al acordului care să fie acceptabil din toate punctele de vedere. (Barry, 1989a, p. 11)

Ideea că dreptatea ne cere să ne detașăm de perspectiva în care fiecare dintre noi se găsește și să adoptăm un punct de vedere imparțial, care elimină influențele poziției noastre particulare, este de obicei legată de numele lui I. Kant, de ideea de bază a imperativului categoric kantian. Ne amintim că într-una din formulările acestuia, el sună astfel: „acționează numai conform acelei maxime prin care să poți vrea totodată ca ea să devină o lege universală" (Kant: 1972, p. 39). Cu alte cuvinte, întemeierea unui principiu moral se găsește într-o perspectivă de imparțialitate, una pe care ar putea să o adopte orice persoană rațională.

Potrivit teoriilor dreptății ca imparțialitate, pentru a fi drept nu e nevoie ca un rezultat să exprime avantajul fiecăruia; dreptatea nu cere ca puterea de negociere să fie tradusă în avantaj. În exemplul nostru, ideea este că o împărțire ca cea menționată mai devreme a moștenirii lăsate de bătrân celor doi nepoți nu e dreaptă, chiar dacă reflectă exact puterea relativă de negociere a fiecăruia dintre ei. Ideea e așadar aceea că nu e acceptabil că „singura bază a dreptății sunt avantajele reciproce, puse în balanță cu rezultatele care s-ar obține dacă nu s-ar încheia nici un acord. Din acest punct de vedere, dreptatea constă, în parte, în aceea că ea oferă un criteriu pentru înlăturarea inegalităților în puterea de negociere. Dreptatea nu e deci un mijloc de a netezi calea spre exploatare, un mod de a garanta că cei care dețin o putere de negociere mai mare vor fi în stare să o transforme automat în avantaje." (Barry: 1989a; în Miroiu, A. (ed.): 1996, pp. 250-251)

Dreptatea ca imparțialitate nu este însă doar o critică a teoriilor avantajului reciproc. Ea cuprinde esențial o parte constructivă: potrivit acestei teorii, „o stare de lucruri dreaptă este una pe care oamenii o pot accepta nu doar în sensul că nu se pot *aștepta* în mod rezonabil să obțină mai mult, ci și în sensul mai tare că ei nu pot *pretinde* în mod rezonabil mai mult" (Barry, 1989a, p. 8). Aceasta înseamnă că, potrivit teoriilor dreptății ca imparțialitate, faptul că cineva acționează drept are ca temei dorința de a acționa în concordanță cu principii pe care ar fi rezonabil să le alegem dacă am fi puși în situația de a ajunge la un acord cu alții și nu am lua în seamă avantajele ori dezavantajele de putere. O teorie a dreptății ca imparțialitate subliniază primatul dreptății între idealurile morale și politice:

Teza ei centrală poate fi exprimată după cum urmează: întrucât e alcătuită dintr-o pluralitate de persoane, fiecare din ele cu propriile sale scopuri, interese și concepții asupra a ceea ce e bine, societatea e cel mai bine alcătuită atunci când e guvernată de principii care nu presupun *ele însele* nicio concepție anume asupra a ceea ce e bine; ceea ce justifică mai presus de toate aceste principii nu e faptul că ele maximizează bunăstarea socială sau că promovează binele, ci mai degrabă faptul că ele se conformează conceptului de *justețe* – o categorie morală dată anterior binelui și independent de el. (Sandel, 1982, p. 1)

Faptul că structura de bază a societății este sau nu dreaptă nu se determină raportându-ne la consecințele ei, precum maximizarea bunăstării sociale ori promovarea binelui, ori avantajele pe care le au membrii societății (fiecare în parte), ci la criterii anterioare acestor consecințe și independente de ele. Teoriile de acest al doilea tip definesc dreptatea ca imparțialitate în sensul că ceea ce e drept decurge nu din considerarea punctului de vedere al unei sau altei persoane implicate, ci din formularea unei baze asupra căreia se poate cădea de acord odată ce se vor lua în considerare toate punctele de vedere: se cere ca oamenii să se detașeze de pozițiile în care întâmplător se află și să se situeze pe una mai imparțială.

Cum arată, potrivit adepților dreptății ca imparțialitate, o societate în care am dori să trăim? Mai întâi, am vrea ca în cadrul ei să existe un acord al tuturor cetățenilor asupra unor chestiuni fundamentale. Acest lucru este indicat de J. Rawls prin ideea de societate bine-ordonată: anume, o societate care este efectiv reglementată de o concepție publică asupra dreptății. Ceea ce înseamnă că toți membrii ei acceptă, și știu că și ceilalți membri acceptă, aceleași principii ale dreptății, iar instituțiile de bază ale societății sunt astfel construite încât să satisfacă acele principii.

În al doilea rând, membrii unei societăți bine-ordonate sunt – și se consideră ei înșiși astfel – persoane morale, libere și egale. Sunt persoane morale în sensul că fiecare posedă un simț al dreptății, și știu că și ceilalți au un astfel de simț. Sunt egale, căci fiecare are, și admite că orice altă persoană are, un drept egal la respect și considerație atunci când se ia în discuție alegerea aranjamentelor sociale fundamentale. În sfârșit, sunt libere, căci fiecare are, și știe că are, scopuri și dorințe fundamentale (fiecare posedă o concepție asupra binelui, își formulează propriul plan de viață) în virtutea cărora poate pretinde ca instituțiile fundamentale ale societății să fie structurate într-un anumit fel[20].

[20] După Rawls, persoanele care compun societatea sunt înzestrate cu două „puteri morale":

O capacitate de a avea un simț al dreptății: ea este capacitatea de a înțelege, a aplica și – adaugă Rawls într-o modalitate kantiană – a acționa din (și nu numai în conformitate cu) principiile dreptății politice, care specifică termenii echitabili ai cooperării sociale;

O capacitate de a avea o concepție despre bine: de a avea, de a revizui și de a urma rațional o concepție despre bine. (Rawls: 2001, pp. 18-19)

Prima dintre cele două puteri morale e legată de proprietatea persoanelor de a fi „rezonabile". Ca persoane rezonabile, ele sunt gata să propună principii și standarde de cooperare echitabilă și să le respecte din propria lor voință. (Ceea ce nu înseamnă că o persoană, întrucât e rezonabilă, va avea ca temei al acțiunii sale ceva de genul unui bun general; ea va fi în continuare o ființă care își urmărește propriile scopuri, dar într-o lume în care va putea coopera cu alte persoane morale, la rândul lor libere și egale, în termeni pe care îi poate accepta – Rawls: 1993, pp. 49-50) Cea de-a doua putere morală e legată de proprietatea persoanelor de a fi „raționale". O persoană rațională se apleacă asupra felului în care sunt adoptate și sunt afirmate scopurile și interesele sale, asupra felului în care acestea sunt prioritizate. În același timp, o persoană este rațională în sensul obișnuit al ideii de raționalitate instrumentală: ea se aplică mecanismului de alegere între mijloace, și e ghidată de principii familiare, de regulă exprimate prin susținerea că o persoană este rațională atunci când alege cel mai bun mijloc pentru a atinge un scop dat (Rawls: 1993, p. 50).

În *O teorie a dreptății* Rawls accentuase asupra faptului că persoanele sunt raționale. Există o remarcă foarte interesantă acolo, anume că "teoria dreptății este o parte, probabil cea mai semnificativă, a teoriei alegerii raționale" (1971: p. 16); și, continuă Rawls, dacă e așa, atunci poziția originară va fi definită ca o situație în care se aplică principiul maximin (1971, p. 155). Plecându-se de aici abordarea lui Rawls a putut fi interpretată în sensul că ceea ce este rezonabil poate fi derivat din ceea ce este rațional. Un asemenea mod de a vedea lucrurile este incorect, accentuează însă Rawls (1993, p. 53n). Neînțelegerea e localizată de el într-un aspect foarte interesant al dreptății ca echitate, anume în felul în care e construită poziția originară. În cadrul poziției originare, părțile sunt înțelese ca raționale, și deci ele vor alege potrivit cu un criteriu maximin. Dar de aici nu recurge că în alegerea principiilor dreptății nu contează faptul că persoanele sunt rezonabile, sau că într-un fel se încearcă reducerea rezonabilului la rațional. Rawls atrage atenția că poziția originară este un instrument de reprezentare: ea modelează felul în care părțile – ca reprezentanți ai cetățenilor liberi și egali ai unei societăți – vor alege termenii cooperării în cazul structurii de bază a societății. Dacă lucrurile stau așa, atunci proprietatea persoanelor de a fi rezonabile este reprezentată în poziția originară nu pur și simplu ca o caracteristică atribuită direct părților (așa cum se face cu proprietatea lor de a fi raționale), ci prin chiar felul în care este concepută această poziție: ea este una echitabilă – iar rezonabilitatea este indicată de faptul că părțile urmează să delibereze asupra principiilor dreptății într-o situație definită astfel încât ele să se afle într-o poziție egală, de simetrie.

> E folositor ... să folosim „rezonabil" și „rațional" ca termeni la îndemână pentru a marca distincția pe care Kant o face între cele două forme ale rațiunii practice, pure și empirice. Prima este exprimată ca imperativ de imperativ*ul* categoric, cea dea doua de imperativ*ul* ipotetic. (Rawls, 1999, p. 504)

Așadar, o persoană rațională își ghidează comportamentul după structuri care pot fi redate prin intermeniul unor imperative ipotetice (de pildă: pentru a atinge starea X trebuie să fac Y în circumstanțele Z). Dar fiind rezonabilă, felul în care se raportează la termenii de cooperare cu ceilalți membri ai societății poate fi descris apelând la un imperativ categoric.

Am menționat în paragraful anterior care sunt, după Rawls, principiile dreptății într-o societate bine-ordonată. La acceptarea

acestor principii se ajunge printr-o procedură în care se face apel la două concepte fundamentale: cele de **poziție originară** și de **văl de ignoranță**. Alegerea principiilor dreptății se face, potrivit lui Rawls, într-o situație caracterizată de egalitate și de simetrie (deci de imparțialitate). Aceasta este situația originară. Fiecare dintre noi ne putem imagina că ne aflăm într-o asemenea situație, încercând să determinăm care ar fi cei mai buni termeni ai cooperării sociale pe care îi putem alege. Poziția originară „corespunde stării naturale din teoria tradițională a contractului social. Desigur, această poziție originară nu trebuie gândită ca o stare de lucruri istorică efectivă, și cu atât mai puțin ca o condiție primitivă a culturii. Ea este înțeleasă ca o situație pur ipotetică, astfel caracterizată încât să conducă la o concepție asupra dreptății." (Rawls: 1971, p. 12) Poziția originară, arată Rawls, este un instrument de reprezentare. Mai întâi, ea modelează ceea ce noi considerăm (aici și acum[21]) ca o condiție **echitabilă** în ceea ce privește termenii cooperării sociale. În al doilea rând, ea modelează acele restricții pe care noi le considerăm (aici și acum) ca rezonabile pentru a selecta anumite principii ale dreptății (Rawls: 2001, p. 85). Cei care, în poziția originară, urmează să aleagă principiile dreptății sunt caracterizați prin aceea că 1) sunt în spatele unui văl al ignoranței; și 2) sunt persoane raționale. Ideea plasării lor sub un astfel de văl este că în acest fel nimeni nu va fi avantajat sau dezavantajat în alegerea principiilor de șansele lor naturale sau de circumstanțele sociale întâmplătoare. În spatele vălului de ignoranță, toate părțile sunt într-o situație simetrică: nimeni nu va putea să formuleze principii care să îi favorizeze propria situație particulară din societate.

[21] În lucrările ulterioare primei sale cărți, *O teorie a dreptății*, Rawls a argumentat că teoria sa nu intenționează să se aplice oricărei societăți, de oricând și de oriunde, ci societăților moderne democratice.

> Mai întâi de toate, nimeni nu își cunoaște locul în societate, poziția de clasă sau statusul social; nu își cunoaște nici norocul în ceea ce privește distribuirea înzestrărilor și abilităților naturale, inteligența, forța și altele de acest fel. Mai departe, nimeni nu își cunoaște concepția cu privire la ceea ce este bine, aspectele particulare ale planului său rațional de viață, sau chiar trăsături speciale ale psihologiei sale, precum aversiunea la risc sau predispoziția pentru optimism sau pesimism. Mai mult, presupun că părțile nu cunosc circumstanțele particulare ale propriei lor societăți. Altfel zis, ele nu cunosc care este situația politică și economică sau nivelul de civilizație și de cultură pe care ea l-a putut atinge. Persoanele aflate în poziția originară nu cunosc cărei generații îi aparțin. (Rawls: 1971, p. 137)

În al doilea rând, persoanele aflate în poziția originară sunt raționale:

> Conceptul de raționalitate invocat aici este cel standard, familiar în teoria socială, cu o singură excepție. În modul uzual, o persoană rațională este considerată că are un set coerent de preferințe între opțiunile care-i sunt la dispoziție. Ea ierarhizează aceste opțiuni după cât de bine acestea îi îndeplinesc scopurile; ea urmează planul care îi satisface mai multe dorințe decât un altul, și care are o șansă mai mare să fie îndeplinit. Supoziția specială pe care o fac este că un individ rațional nu suferă de invidie. El nu este gata să accepte o pierdere pentru sine numai dacă și alții obțin mai puțin pentru ei. (Rawls: 1971, p. 143)

Putem acum să ne ne întoarcem la problema alegerii unanime. Ideea este ca părțile să aleagă în mod unanim ce concepție asupra

dreptății într-o societate este cea mai bună (1971, p. 122). Pentru aceasta, ele vor delibera în mod rațional, în condițiile specificate de poziția originară și de vălul de ignoranță:

> [P]oziția originară este astfel elaborată încât să elimine prejudecata și interesul propriu, iar acesta este unul dintre motivele pentru care oamenii nu sunt lăsați să cunoască anumite fapte despre ei înșiși – de pildă, sexul sau rasa lor. Dar mai există încă un motiv: vrem să facem abstracție de anumite aspecte sociale și naturale întâmplătoare. Poziția noastră socială și de clasă, sexul și rasa noastră nu ar trebui să influențeze deliberările făcute dintr-un punct de vedere moral; iar pe acest temei aceste fapte trebuie puse între paranteze. Acest al doilea motiv se leagă de interpretarea kantiană. Ideile care se află în spatele acestor două motive sunt distincte: în primul excludem îndeajuns de multă informație astfel încât să asigurăm imparțialitatea; în cel de-al doilea, producem îndeajuns de multă informație încât să facem posibil un accord rațional. Cel de-al doilea motiv elimină mai multă informație decât primul și produce un văl de ignoranță mai gros. (Rawls: 1999, p.268.)

Cum în poziția originară părțile sunt situate simetric, alegerea poate fi considerată ca și cum ar fi realizată din punctul de vedere al unei persoane selectate la întâmplare (1971, p. 139). Așadar, conform teoriei contractualiste a imparțialității, alegerea principiilor cooperării sociale este **unanimă** în sensul că toate opțiunile care vor fi luate în considerare sunt identice, fiindcă ar fi formulate de orice persoană situată într-un anumit fel (în poziția originară).

O ultimă observație: potrivit teoriei contractualiste a imparțialității, nu putem vorbi, precum în cazul teoriilor avantajului reciproc, de o *situație inițială de negociere*, un beneficiu anterior procesului de negociere, care nu este pus în discuție în cadrul negocierii și în raport cu care persoanele să determine beneficiile rezultate din coperarea socială: „părțile nu au nicio bază de negociere în sensul uzual. Nimeni nu își cunoaște situația în societate și nici înzestrările naturale și de aceea nimeni nu este în poziția de a-și croi principii în propriul avantaj" (1971, p. 139). Ca urmare, efectiv Rawls nu are nevoie de un acord, fiindcă persoanele care ar urma în cadrul poziției originare să selecteze principiile dreptății sunt în spatele unui văl de ignoranță atât de gros încât nu mai putem să le deosebim între ele. De aceea, toate raționează plecând de la exact aceleași date și raționează potrivit acelorași mecanisme: fiecare se întreabă care ar fi principiile dreptății pe care să le aleagă, dat fiind că nu cunoaște acele lucruri particulare despre sine care sunt dincolo de vălul de ingnoranță. Mai mult însă, fiecare știe că – dat fiind că oricare altă parte aflată în poziția originară va raționa la fel – argumentul care o va convinge pe una trebuie să le convingă pe toate. De aceea, principiile pe care le va alege o persoană vor fi exact acele principii pe care le-ar alege oricare alta. Unanimitatea constă deci în faptul că toate părțile aflate în poziția originară au aceleași premise, același mecanism de a raționa și ajung la aceleași rezultate.

2.3. Regula majorității simple

Discursul despre regula majorității este încărcat de conotații; când ne gândim la ea, e greu să nu facem legătura cu ideile de libertate, egalitate politică și democrație. Așa cum scrie R. Dahl:

> Necesită procesul democratic utilizarea exclusivă a principiului majorităiii? Numeroși susținători ai guvernării populare, republicane sau democratice au apărat regula majorității. Locke

> și Rousseau ... au recomandat unanimitate în momentul contractului inițial prin care este fondat statul, dar regula majorității după aceea. Autori contemporani – atât partizani cât și critici ai democrației – adesea susțin că democrația „înseamnă" sau necesită regula majorității. ...
>
> Desigur, practic toată lumea pornește de la premisa că democrația necesită regula majorității în sensul că sprijinul majorității se cuvine a fi *necesar* promulgării unei legi. Dar, în mod obișnuit, susținătorii regulii majorității o înțeleg într-un sens mult mai dur: regula majorității înseamnă că sprijinul majorității se cuvine a fi nu numai necesar, ci și *suficient* pentru a aplica legile. (Dahl: 2002, p. 185)

În această secțiune vom discuta regula de preferință socială a majorității simple atât într-un mod abstract, cât și în raport cu aceste idei și cu felul în care, *via* regula majorității, ele sunt puse în relație între ele.

Vom începe cu câteva definiții. Vom spune că grupul *G* este o *democrație* dacă fiecare membru al lui are drepturi egale de participare la formarea preferinței grupului (și, în consecință, la alegerea colectivă). Prin *regula majoritară* (sau principiul majoritar) vom înțelege pur și simplu acea regulă potrivit căreia alternativa adoptată trebuie să aibă sprijinul a mai mult de jumătate din voturi (uneori se folosește o exprimare mai intuitivă, deși nu foarte exactă: alternativa adoptată trebuie să abă sprijinul a cel puțin 50% plus 1 din voturi). Există două variante ale acestei reguli:

– **Regula majorității simple**: preferința socială pentru o alternativă *x* în raport cu o alta *y* aflate pe agenda grupului este aceea care beneficiază de sprijinul (= preferința strictă față de *y*) a jumătate plus unu din membrii care nu sunt indiferenți între cele două alternative.

– **Regula majorității absolute**: preferința socială pentru o alternativă *x* în raport cu o alta *y* aflate pe agenda grupului este aceea care beneficiază de sprijinul (= preferința strictă față de *y*) a jumătate plus unu din toți membrii grupului.

Să observăm dintru început că regulile majoritare au un caracter *procedural*. Adică, ele nu spun nimic despre alterntivele care urmează să fie alese dacă le utilizăm; în înțelegerea lor nu sunt cuprinse nici un fel de constrângeri care privesc *conținutul* sau substanța rezultatelor ce apar prin aplicarea lor. Dacă se aplică o regulă majoritară, singura așteptare pe care o putem avea este aceea că o majoritate de oameni preferă alternativa selectată; dar nu știm dacă, de pildă, acea alternativă va reprezenta, să spunem, o politică prin care intervenția unor instituții ale statului crește, sau dimpotrivă prin care statul se retrage, promovându-se mecanisme de piață liberă. Totuși, caracterul procedural al acestor reguli presupune că ea se aplică în anumite condiții: în desfășurarea unor alegeri bazate pe, să zicem, regula majoritară simplă e nevoie de asigurarea libertății de comunicare, de asociere și de organizare. Dacă acestea nu există, atunci formarea, exprimarea sau agregarea opțiunilor politice sunt defectuoase și cu greu mai am putea susține că regula majorității funcționează satisfăcător.

Alte tipuri de reguli majoritare. Cele două variante ale regulii majoritare pe care le-am menționat aici se aplică în multe situații. De exemplu, potrivit Constituției României (art. 74 al. 1), legile ordinare se adoptă printr-o regulă apropiată de cea a majorității simple, în timp ce legile organice și hotărârile privind regulamentele Camerelor se adoptă prin regula majorității absolute.

Articolul 74: Adoptarea legilor și a hotărârilor

1. Legile organice și hotărârile privind regulamentele Camerelor se adoptă cu votul majorității membrilor fiecărei Camere.
2. Legile ordinare și hotărârile se adoptă cu votul majorității membrilor prezenți din fiecare Cameră.

Uneori se folosesc diferite reguli de preferință socială care fac apel la **supermajorități** (sau, se mai supune uneori, la **majorități calificate**). Printr-o asemenea regulă de preferință socială (RPS) se cere ca o alternativă să obțină un sprijin mai ridicat decât cel solicitat de regula simplă a majorității, de pildă peste jumătate din numărul total al membrilor grupului, sau 2/3 din membrii grupului, sau ¾ din aceștia etc. (În acest sens, regula majoritară absolută ar putea fi înțeleasă ca o regulă ce face apel la o supermajoritate: ea este mai strictă decât regula majorității simple, fiindcă cere ca și votanții care se abțin sau cei care sunt absenți să fie luați în considerare.)

Potrivit Constituției României din 1923 legile speciale trebuiau votate cu o majoritate de două treimi (de exemplu, legile care urmau să determine condițiile sub care femeile pot avea exercițiul drepturilor politice – art. 6).

Constituția României din 1991 cuprinde mai multe prevederi care impun votul unor supermajorități. Astfel, în cazurile de neconstituționalitate constatate de Curtea Constituțională obiecția de neconstituționalitate este înlăturată, iar promulgarea devine obligatorie dacă legea este adoptată în aceeași formă, cu o majoritate de cel puțin două treimi din numărul membrilor fiecărei Camere (art. 145).

În multe țări revizuirea Constituției se poate face apelându-se la supermajorități (acesta este un instrument pentru a îngreuna procesul de modificare a legii fundamentale). În România, proiectul sau propunerea de revizuire trebuie adoptată de Camera Deputaților și de Senat, cu o majoritate de cel puțin două treimi din numărul membrilor fiecărei Camere (art. 147 al. 1). Dacă prin procedura de mediere nu se ajunge la un acord, Camera Deputaților și Senatul, în ședință comună, hotărăsc cu votul a cel puțin trei pătrimi din numărul deputaților și senatorilor (art. 147 al. 2).

Alteori se utilizează o regulă majoritară a **voturilor ponderate**. Aceasta înseamnă că fiecărui votant i se alocă un număr diferit de voturi. De exemplu, într-o firmă acționarii acesteia pot vota în funcție de ponderea numărului de acțiuni pe care le au în aceasta.

Un tip foarte important de regulă a supermajorității este una dintre procedurile de vot utilizate în Consiliul European. Am văzut că unele decizii ale Consiliului European se iau în unanimitate. Dar altele se iau de către o **majoritate calificată**.

Cele mai cunoscute prevederi din *Tratatul de instituire a unei Constituții pentru Europa* (semnat la 29 octombrie 2004 la Roma) privind modalitățile de luare a deciziilor prin majoritate calificată sunt cuprinse în articolul 25:

Definiția majorității calificate în cadrul Consiliului European și al Consiliului:

1. Majoritatea calificată se definește ca fiind egală cu cel puțin 55% din membrii Consiliului, cuprinzând cel puțin cincisprezece dintre aceștia și reprezentând statele membre care întrunesc cel puțin 65% din populația Uniunii.

O minoritate de blocare trebuie să cuprindă cel puțin patru membri ai Consiliului, în caz contrar se consideră a fi întrunită majoritatea calificată.

2. Prin derogare de la alineatul (1), atunci când Consiliul nu hotărăște la propunerea Comisiei sau a ministrului afacerilor externe al Uniunii, majoritatea calificată se definește ca fiind egală cu cel puțin 72% dintre membrii Consiliului, reprezentând state membre care întrunesc cel puțin 65% din populația Uniunii.
3. Alineatele (1) și (2) se aplică Consiliului European atunci când hotărăște cu majoritate calificată.
4. În cadrul Consiliului European, președintele acestuia și președintele Comisiei nu participă la vot.

2.3.1. Justificarea alegerii majoritare

Care sunt motivele care fac ca, dintre toate regulile de preferință socială pe care le putem imagina, cea majoritară să ocupe un rol atât de proeminent și, cum am amintit deja, să fie după unii autori chiar definitorie pentru ideea de democrație? (Cum scrie Sartori (1999, p. 141): ea este metoda „ce se potrivește cel mai exact necesităților democrației".) Există două strategii de argumentare în acest sens. Prima este de tip **consecinționist**: mai întâi, sunt postulate câteva condiții sau criterii considerate ca dezirabile; apoi se argumentează că alegerile majoritare reprezintă o cale garantată de a atinge acele deziderate. Strategia consecinționistă de argumentare în favoarea regulii majorității (simple) constă așadar în încercarea de a o justifica prin beneficiile care decurg din acceptarea ei. Putem deosebi între două mari familii de justificări consecinționiste: *substanțiale* și *formale*. Cele substanțiale identifică anumite condiții dezirabile concrete și susțin că regula majorității conduce la ele. Cele formale constau în argumentarea că regula majorității este mecanismul cel mai adecvat de punere împreună a preferințelor individuale care îndeplinește anumite criterii de eficiență.

Cea de-a doua strategie de argumentare în favoarea regulii majorității este **structural-abstractă**. Ea constă în indicarea unor criterii generale ca teste ale unei decizii acceptabile. Plecând de aici, se arată că regula majorității este cea care satisface cel mai bine aceste criterii. Teorema lui Kenneth May, pe care o vom discuta în paragraful 2.3.2, este probabil cel mai cunoscut rezultat obținut pe acest drum.

Justificări substanțiale ale regulii majorității. După Fr. A. Hayek (Hayek: 1998, cap. VII) cei care pledează pentru regula majorității aduc trei argumente principale în favoarea ei: 1) alegerea de tip majoritar este cea mai puțin „costisitoare" metodă de a face o decizie: e puțin costisitoare în sensul că impunerea alternativei se face pașnic, și nu prin luptă; 2) decizia democratic-majoritară – mai mult decât alte forme de decizie – poate produce și asigura libertatea individuală; și 3) ea conduce la în mod eficace la creșterea nivelului general de înțelegere a chestiunilor publice.

Dacă privim mai atent cele trei argumente, putem nota că ele decurg cam în felul următor: există lucruri care sunt dezirabile pentru societate – precum promovarea interesului public, respectarea drepturilor individuale, promovarea unor politici înțelepte, asigurarea dreptății sociale, a libertăților individuale, promovarea științelor, artelor, dezvoltarea calităților morale și intelectuale ale persoanelor din societate etc. Or, susțin majoritariștii, deciziile majoritar-democratice, mai mult decât cele obținute prin oricare alte proceduri, vor conduce la aceste lucruri dezirabile. (A se vedea, de exemplu, Cohen: 1971; Nelson: 1980; Rawls: 1971; Jones: 1983).

Dar justificările de tip consecinţionist ale regulii majorităţii pot fi contracarate cu mai multe argumente. Cele mai importante sunt următoarele (Jones: 1983). Mai întâi, justificările de tip consecinţionist au un *caracter contingent*: ele cuprind susţineri de natură empirică privitoare la ceea ce decurge din utilizarea regulii de decizie democratic-majoritară. De pildă, susţinerea că utilizarea ei promovează cel mai eficient interesul public sau dezvoltarea ştiinţelor este una empirică, pe care o putem confrunta cu faptele. Or, dacă s-ar dovedi prin apelul la fapte că aceste lucruri dezirabile ar putea fi realizate mai eficient prin alte mecanisme decât cel democratic-majoritar, ar decurge că ar trebui să îl abandonăm – ceea ce nu ar dori însă adeptul lui. În al doilea rând, justificările de tip consecinţionist nu reuşesc să dea seamă de cerinţa democratică a respectării egalităţii tuturor membrilor grupului în luarea deciziilor. Altfel formulată, această obiecţie afirmă că regula majoritară nu este una echitabilă: ea face ca preferinţele, opţiunile unora să fie excluse, iar ale altora să li se acorde un statut privilegiat, pe baza unei caracteristici extrinseci fiecărei preferinţe sau opţiuni – anume faptul că este preferată de un anumit număr de membri a grupului (de o majoritate). În al treilea rând, regula democratic-majoritară este în mod general considerată ca potrivită pentru luarea deciziilor în multe alte grupuri decât cele care alcătuiesc un stat (de pildă, în consiliul unei facultăţi, în senatul unei universităţi sau în organismul de conducere al unei organizaţii nonprofit). Or, multe dintre justificările consecinţioniste oferite au puţină semnificaţie în analiza deciziilor luate în astfel de grupuri. Dacă într-un club al fanilor lui Gică Hagi se aplică regula majorităţii în luarea deciziilor, e greu de formulat precis ideea că astfel e promovat interesul general, ori e promovată dreptatea socială etc.

O linie critică foarte puternică împotriva regulii majorităţii este aceea că, în argumentele aduse în favoarea ei, se face adesea

apel la exemple care o favorizează, care o fac chiar să pară că este un principiul natural, distorsionându-se astfel problematica analizată. Ca să vedem că lucrurile stau într-adevăr astfel, să luăm un exemplu[22]. Să presupunem că cinci persoane aflate într-un birou trebuie să hotărască dacă să se fumeze sau nu în acesta. Prin ce mecanisme vor ajunge ei la o decizie? Depinde. Să presupunem că cele cinci persoane sunt adepte ale unei filosofii care le îndreptăţeşte să susţină că e o lege naturală ca fiecare să fumeze, sau dimpotrivă că e o lege naturală să nu se fumeze (ori, poate că persoanele respective sunt adepte ale unei religii care impune ca voinţă a divinităţii una din aceste opţiuni). Atunci nu se poate vota într-o astfel de chestiune. Dar, se argumentează în mod obişnuit, în absenţă unor constrângeri ca aceastea e greu de spus că cele cinci persoane ar putea să adere la o altă modalitate plauzibilă de a decide decât cea bazată pe legea majorităţii. Dacă ei au la dispoziţie doar două opţiuni, atunci sigur majoritatea va fi sau pentru una sau pentru cealaltă.

Or, vine acum obiecţia, exemplul e astfel construit încât să fie favorabil regulii majorităţii. Dacă el ar fi fost construit altfel, apelul la regula majorităţii pentru a decide în chestiunea fumatului în birou nu ni s-ar mai impune cu atâta forţă. Iată, bunăoară, trei moduri în care el ar putea fi variat şi în care este interesant să vedem cum se poate argumenta în cadrul lor în favoarea regulii majorităţii: a) există şi alte considerente care contează în luarea deciziei; b) nu e limpede care e grupul căruia i se aplică regula majorităţii; în sfârşit, c) grupul care votează are (sau nu) o anumită complexitate interioară, de pildă o anume stratificare[23]. Să le luăm pe rând.

---

[22] Am folosit aici, deşi modificat, exemplul dat de B. Barry (1990, p. 312); exemplul originar al lui Barry privea cinci persoane aflate într-un compartiment de tren.

[23] În cele ce urmează voi urma în mare argumentarea lui B. Barry (1989).

Ar fi greu de susţinut că decizia corectă dacă să se fumeze sau nu în birou va trebui luată după cum sunt preferinţele majorităţii, dacă una dintre persoanele implicate suferă de alergie la fumul de ţigară sau are vreo boală care nu îi permite să stea într-un loc în care se fumează. În acest caz există considerente care fac ca regula majorităţii să nu se mai aplice în chip "natural". (Sigur, am putea spune: regula se va aplica, iar cui nu îi convine nu are decât să se retragă; dar e limpede acum că retragerea acelei persoane din birou este o acţiune mult mai importantă dacât problema dacă să se fumeze în birou – şi deci nu se poate continua pe o atare cale.) Sau, să presupunem că una dintre cele cinci persoane are o anume autoritate profesională sau morală deosebită, iar punctul ei de vedere face astfel încât ceilalţi să admită că nu e cazul ca problema fumatului să fie pusă la vot, dacă acea persoană şi-a exprimat deja o anume opţiune[24].

Să variem acum puţin altfel exemplul, anume astfel încât să cadă sub semnul îndoielii posibilitatea de a determina fără dubiu domeniul căruia i se aplică regula majorităţii. În cazul celor cinci persoane care urmau să decidă dacă să se fumeze sau nu în birou nu era nici o problemă în acest sens: am admis că, dacă urmează să se aplice regula majorităţii, atunci persoanele care ar fi să voteze sunt exact cele cinci. Problema era a lor, doar a lor, şi deci ele – doar ele – urmau să decidă prin votul majoritar. Numai că nu întotdeauna e limpede cum putem să facem astfel: cum putem să determinăm exact care sunt cei care ar fi să voteze într-o chestiune în care – admitem – se aplică principiul majorităţii. Să ne gândim la o ţară în care o comunitate etnică solicită dreptul la autonomie sau chiar la secesiune. Desigur că nu trebuie să imaginăm exemple fictive: din Marea Britanie, în Irlanda de Nord, până în Rusia, în Europa sunt

[24] Folosind conceptele pe care le vom introduce ceva mai jos vom putea spune că în aceste cazuri nu este îndeplinită condiţia anonimităţii.

nenumărate posibilităţi să alegem; în America de Nord, exemplul cel mai cunoscut e al provinciei canadiene Quebec. Cine să voteze dacă acea comunitate ar trebui să aibă autodeterminare teritorială? E greu de spus cu precizie: toţi cei din ţara respectivă? Sau numai membrii acelei etnii? Sau toţi locuitorii (cu drept de vot) din teritoriul în cauză? Dar nici în acest din urmă caz nu e limpede: care e teritoriul respectiv? E, de exemplu, întregul Quebec sau numai o parte a lui? Sau fiecare localitate ar putea să decidă dacă să aibă acea autonomie? Să presupunem, mai mult, că – la fel ca în cazul municipiului Bucureşti – fiecare localitate (comună sau oraş) ar fi prin lege împărţită în sectoare, fiecare cu primarul ei. Să se voteze separat în fiecare sector, ba chiar la limită în fiecare stradă? Argumentul că nu se poate merge aşa de departe, fiindcă localităţile sau judeţele sunt entităţi teritoriale de alt tip decât cartierele ori străzile nu ţine: pentru că supoziţia aceasta nu are vreun fundament pe care să-l susţinem raţional (decât unul juridic; dar acesta nu e relevant: oricând se poate da o lege care să acorde aceleaşi prerogative străzilor ca şi judeţelor). Aşadar, e nevoie ca regula majorităţii să fie cumva întemeiată printr-un principiu care să indice cum se determină sfera ei de aplicare.

Să trecem la un al treilea mod de a varia exemplul nostru: să admitem că ştim cui se aplică regula majorităţii, dar că domeniul de aplicare e alcătuit dintr-o populaţie foarte diversă, stratificată etc. Într-o anumită chestiune oamenii au opinii mai mult sau mai puţin diferite. De pildă, dacă populaţia respectivă este mult "atomizată", adică distribuţia preferinţelor membrilor ei în acea chestiune se face mai mult sau mai puţin aleator, atunci nu există, de bună seamă, o relaţie structurală între anumite grupuri de oameni şi anumite preferinţe. Majorităţile se constituie privitor la acea problemă; ele nu sunt anterioare, determinate de considerente de, să zicem, etnie, rasă, religie etc. Regula majorităţii va conduce, aşa cum vom

vedea mai jos, la acceptarea acelei poziții care îl caracterizează pe "votantul median".

Dar să ne gândim acum la o societate în care distribuţia preferinţelor diferiților oameni faţă de o chestiune nu e aleatoare, ci depinde de anumite cadre: etnice, religioase, de rasă etc. Dacă în acea societate nu avem o structură socială fluidă, cu treceri rapide și care nu sunt predeterminate ale oamenilor dintr-un grup într-altul, ci – dimpotrivă – cu două (sau mai multe) grupuri rigide care se confruntă succesiv asupra unor probleme diverse, atunci care va fi raportul dintre regula majorității și procedurile democratice? Pentru o societate de primul fel, exemplul care se dă adesea e cel al S.U.A. de după anii '50, când valuri de imigranți (din afară sau din interior) au fluidizat efectiv societatea americană. Dar și alte societăți, precum cele din Australia, țările scandinave corespund unei atare descrieri. Însă cum stau lucrurile în Marea Britanie (incluzând aici Irlanda de Nord), în Liban sau în țările din Europa Centrală și de Răsărit? Cu țara noastră, de pildă? Dacă există grupuri constituite pe baze etnice, religioase, rasiale etc. care predetermină opțiunile oamenilor, cum se vor raporta cei aflați în grupul sau grupurile minoritare la opţiunea majoritară? Fără îndoială insatisfacția față de rezultatele pe care un astfel de principiu le poate produce nu este de neglijat și nici de neînțeles.

Justificări formale ale regulii majorității. Să ne amintim că acestea urmăresc să dovedească faptul că regula majorității (simple) este mecanismul cel mai adecvat de punere împreună a preferinţelor individuale care îndeplinește anumite criterii de eficienţă.

Să presupunem că suntem membri ai grupului *G*. Fiecare dintre noi este înzestrat cu anumite preferinţe. De asemenea, știm că grupul urmează să decidă între alternativele pe care le are pe agendă. Care este obiectivul pe care ni-l fixăm? Un răspuns rezonabil

este următorul: fiecare dintre noi urmărește ca alegerile făcute să fie astfel încât discrepanţa dintre preferinţele noastre și cele sociale să fie cât mai mici. Regula (de ordinul doi) pe care o favorizăm va fi deci una care permite optimizarea corespondenţei dintre cele două tipuri de preferințe (individuale și socială). Să mai adăugăm aici ceva: suntem democrați și, deci, acceptăm egalitatea între membrii grupului. Formal, am văzut că această cerinţă se traduce prin condiţia de a nu favoriza propriile interese față de cele ale celorlalți membri ai grupului. Urmându-l pe J. Rawls, am putea spune că suntem sub un văl al ignoranţei: nu știm care dintre relațiile de preferinţă individuală care definesc profilul grupului este a mea și care este a altuia. Sub aceste două cerințe, care regulă de preferinţă socială va fi aleasă?

Din nou, regula majoritară simplă se prezintă drept candidatul cu cele mai mari șanse. Argumentul decurge astfel. Să ne gândim la următorul criteriu de eficienţă: cât de mare este subgrupul ale cărui preferinţe sunt încălcate de regula de preferinţă socială admisă. Ideea este aceea de a face ca mărimea lui să fie minimizată. Deci cât de largă poate fi o coaliție care să nu câștige? Sub regula majoritară simplă, această coaliție necâștigătoare este minimizată: ea este mai mică decât jumătate din mărimea grupului. În concluzie, *regula majoritară simplă este cea mai eficientă*, întrucât ea satisface criteriul maximin: ea minimizează mărimea celui mai larg subgrup ale cărui preferinţe sunt violate de preferinţa colectivă.

Un al doilea tip de argumente în acest sens sunt mai tehnice. În ordine istorică, primul a fost propus de Condorcet, în secolul al XVIII-lea. Condorcet a formulat două linii mari de argumentare în privinţa regulii majorității. În această secțiune vom aminti una dintre ele. În secțiunea 2.4.1 o vom discuta pe larg pe cea de-a doua, care s-a dovedit a fi extem de fructuoasă în înțelegerea mecanismelor de agregare a preferinţelor.

Să presupunem că membrii grupului *G* au de ales între două alternative *x* și *y*. De asemenea, să acceptăm că: 1) membrii grupului sunt raționali; 2) *a priori*, alternativele au aceeași probabilitate de a fi corecte; 3) probabilitatea ca membrii grupului să facă aprecieri corecte asupra alternativelor e mai mare de 0,5, altfel zis e mai probabil că ei nu se înșeală decât că se înșeală[25].

Ne interesează ca membrii lui *G* să facă alegeri corecte. Ce procedură de decizie este cea care trebuie adoptată, pentru a ne apropia mai mult de acest țel? Răspunsul e dat de următoarele două teoreme:

> **Teorema lui Condorcet**. Să presupunem că: a) grupul *G* are un număr *n* de membri (*n* impar); b) alternativele au a priori aceeași probabilitate de a fi corecte; c) persoanele din *G* fac alegerile lor în mod independent; d) fiecare membru al lui *G* are o aceeași probabilitate $p > 0{,}5$ de a face aprecieri corecte asupra alternativelor. Atunci: dacă regula de alegere este cea a majorității simple, probabilitatea ca grupul să facă o alegere corectă tinde spre 1 dacă *n* tinde spre infinit.

Această teoremă spune doar că regula majorității tinde să producă rezultate corecte în societăți sau grupuri mari. În grupuri mari de oameni utilizarea regulii majorității simple face ca probabilitatea ca alernativa aleasă să fie și cea corectă să crească. Teorema lui Condorcet exprimă astfel o justificare a democrației. Totuși, această teoremă nu susține că regula majoritară simplă e cea mai adecvată pentru a obține rezultate corecte: ea spune doar că le produce, dar

[25] Condiția ca membrii grupului să aibă aceeași probabilitate de a fi corecți este crucială. Dacă aceasta nu e îndeplinită, nu regula majorității va avea proprietatea pe care o vom indica mai jos, ci o alta (a unei majorități ponderate).

nu și că nu există alte reguli care să conducă la ele, la fel de bine sau chiar mai bine. Dacă luăm ca obiectiv producerea de alegeri corecte, teorema lui Condorcet spune doar că regula majorității simple este adecvată lui. Rămâne însă cealaltă față a problemei: este posibil să se arate că dacă o regulă e mai adecvată decât *oricare* alta acestui obiectiv, ea este tocmai regula majorității simple? Răspunsul la această întrebare e dat de teorema următoare:

> **Teoremă (Nitzan, Paroush; Shapley, Grofman)**. Să presupunem că: a) grupul *G* are un număr *n* de membri (*n* impar); b) alternativele au *a priori* aceeași probabilitate de a fi corecte; c) persoanele din *G* fac alegerile lor în mod independent; d) fiecare membru al lui *G* are o aceeași probabilitate $p > 0{,}5$ de a face aprecieri corecte asupra alternativelor. Atunci: regula majorității simple maximizează probabilitatea ca grupul să facă o alegere corectă.

2.3.2. Caracterizarea regulii majorității simple

În acest paragraf vom introduce *abordarea structural-abstractă* a regulilor de preferință socială. Vom defini mai multe proprietăți pe care le pot avea regulile de preferință socială (RPS) și vom arăta că unele astfel de reguli au acele proprietăți, în timp ce altele nu le au. Cel mai imporant rezultat pe care îl vom prezenta (**teorema lui May**) este acela că putem să caracterizăm regula majorității simple cu ajutorul unor astfel de proprietăți; adică vom arăta că regula majorității simple este specială, între toate regulile de preferință socială posibile, prin aceea că este singura care satisface anumite proprietăți pe care pesemne că mulți le considerăm rezonabile.

O primă proprietate a unei reguli de preferință socială este următoarea: regula ne permite ca orice pereche de alternative de pe

agendă am lua în considerare, să fixăm sau să determinăm care e preferința socială R între acestea. Atunci când am discutat modalitățile de agregare a preferințelor pentru a obține o preferință socială unanimă sau consensuală etc. am văzut că o problemă dificilă apare atunci când membrii grupului G au preferințe contradictorii: un membru preferă nestrict o alternativă x lui y, în timp ce un altul o preferă strict pe y lui x. În aceste situații, regula de preferință unanimă nu permitea să producem o singură preferință socială între alternativele x și y.

> **Proprietatea determinării**. Oricare ar fi profilul p_G al grupului G și oricare ar fi alternativele x și y aflate pe agenda X a grupului, o regulă de preferință socială trebuie să genereze un singur rezultat: $P(x,y)$ sau $P(y,x)$ sau $I(x,y)$.

Propriu-zis, această proprietate spune că, *oricare* ar fi profilul grupului G, este posibil să construim o regulă de preferință socială; nu eliminăm *a priori* niciun profil al grupului atunci când ne punem problema construirii unei reguli de preferință socială. Chiar dacă preferințele unui membru i al grupului nu sunt cele pe care le-am dori, nu avem nici un motiv să eliminăm posibilitatea luării în considerare a unui profil în care persoana i are acele preferințe. În acest sens, proprietatea determinării mai este cunoscută sub numele de *proprietatea domeniului universal*. (Ea va reapare atunci când vom discuta teorema lui Arrow.)

Să observăm însă că proprietatea domeniului universal poate primi o interpretare nu logică – în sensul că se cere ca funcția de agregare a preferințelor să fie întotdeauna definită – ci una politică. Ea poate fi pusă în legătură cu un principiu liberal clasic: acela că fiecare persoană este liberă să aleagă (cu vorba lui J. St. Mill) orice „plan de viață" ar dori; nici un plan de viață pe care o persoană și-l alege nu este inacceptabil. Atenție însă, această proprietate este însă diferită de *principiul neperfecționist al democrației liberale*, potrivit căruia statul nu promovează un plan de viață mai mult decât altele. În interpretarea politică, principiul domeniului universal spune că trebuie să admitem orice profil al grupului, că niciunul nu poate fi eliminat; dar neperfecționismul susține altceva: că nu putem să atribuim greutăți sau ponderi diferite unor planuri de viață diferite.

Unele reguli de preferință socială nu au această proprietate. Vom vedea mai jos cum poate fi restricționată această proprietate a unei reguli.

O a doua proprietate abstractă pe care o vom formula este îndreptată împotriva situațiilor în care, printr-un sistem de vot, preferințele pot fi inversate. De asemenea, ea elimină acele reguli de agregare care, în situații în care avem preferințe contradictorii ale membrilor grupului, procedează aleatoriu, selectând preferința socială printr-o loterie.

> **Proprietatea receptivității pozitive**: Dat fiind un profil p_G al grupului G, să presupunem că pentru o pereche de alternative (x,y) din agenda X a grupului, preferința socială este $R(x,y)$. Dacă acum un membru i al grupului își schimbă preferința astfel încât e mai favorabil lui x în raport cu y decât era înainte – anume: 1) de la $R_i(y,x)$ la $I_i(x,y)$ sau la $P_i(x,y)$; sau 2) de la $I_i(x,y)$ la $P_i(x,y)$ – atunci preferința socială va fi $P(x,y)$.

Așadar, dacă o singură persoană i își modifică preferința în favoarea lui x (dacă înainte prefera strict pe y lui x, devine indiferentă între cele două sau chiar preferă strict pe x lui y; dacă era înainte indiferentă între cele două alternative, atunci ajunge să prefere strict pe x lui y), și preferința socială se modifică: dacă ea era nestrictă în

favoarea lui *x*, acum devine o preferinţă strictă[26]. Sau, altfel spus: dacă grupul se abţinea, acum preferă strict pe *x*.

În continuare vom introduce încă două proprietăţi formale pe care o funcţie de preferinţă socială le poate satisface: proprietăţile anonimităţii și neutralităţii. Ele încorporează cerinţe privind egalitatea politică în luarea deciziilor: pe de o parte, toţi cei care votează trebuie trataţi la fel; și, pe de altă parte, toate alternativele trebuie tratate la fel. De aceea, vom spune că o regulă de preferinţă socială are proprietatea de *egalitate politică formală* dacă satisface proprietatea anonimităţii și cea a neutralităţii.

> **Proprietatea anonimităţii** Să presupunem că G_1 și G_2 sunt două subgrupuri de aceeași mărime ale lui *G*. Dacă profilurile lui G_1 și G_2 sunt interschimbate, atunci preferinţa socială rămâne nemodificată.

Ideea pe care o exprimă această cerinţă este simplă: să presupunem că membrii a două subgrupuri de aceeași mărime ale lui *G* își schimbă între ei preferinţele; primii vor avea exact acele preferinţe pe care le aveau cei din al doilea grup, și invers. Altfel zis, potrivit proprietăţii anonimităţii, preferinţele fiecărui membru al grupului trebuie să conteze în mod egal: parafrazându-l aici pe J. Bentham, fiecare membru al lui *G* va trebui să conteze ca unul și nu mai mult decât unul. Prin urmare, proprietatea anonimităţii cere ca felul în care regula de preferinţă socială tratează alternativele aflate pe agenda lui *G* să nu sufere nicio modificare. Așadar, regula este

[26] Cititorul curios va putea să-și încerce forţele pentru a rezolva următorul exerciţiu: dacă avem dat profilul unui grup *G* format din 3 membri, fiecare cu trei alternative de acţiune, să se determine câte reguli de agregare a preferinţelor celor trei persoane există. E interesant de generalizat pentru cazul în care grupul *G* are *n* membri, fiecare având de ales între *m* alternative de acţiune.

oarbă la numele votanţilor, ale membrilor grupului. O alternativă nu capătă niciun fel de greutate dacă știm cine sunt cei care o preferă. Faptul că ea e preferată de membrii anumitor grupuri de oameni (ai unei clase, rase sau gen) nu îi acordă niciun statut special. După expresia lui J. Rawls, am putea spune că un „văl al ignoranţei" ne desparte de aceste alternative: nu știm care dintre ele sunt preferate de cine.

> Cum s-ar putea argumenta în favoarea anonimităţii? Niciodată nu am dus lipsă de grupuri care să pretindă un statut privilegiat. Cei bogaţi, proprietarii de pământuri, cei în vârstă, cei educaţi, cei inteligenţi, nobilimea, membrii rasei ariene sau ai altor grupuri etnice, adepţii unei anume religii, jumătatea masculină a societăţii s-au pretins cu toţii inerent superiori celorlalţi. Niciunul din aceste grupuri nu va accepta condiţia de anonimitate. Cheia în favoarea regulii majorităţii se află, totuși, în exact această multitudine de grupuri care pretind privilegii. În prezenţa multor grupuri diferite care se află în competiţie pe baza *calităţii* lor intrinseci, numai *cantitatea* se poate dovedi o soluţie pașnică. Marx observase cândva că singurul mod pașnic de a rezolva conflictul dintre doi pretendenţi la tron este să avem o republică. În lupta dintre triburile din ţările post-coloniale pentru a-și impune propria limbă ca cea oficială, singura soluţie acceptabilă pentru toţi este adesea aceea de a se alege limba fostei puteri coloniale. Deciziile majoritare sunt similare acestor soluţii formale, pe locul secund ca preferinţă[27]. Deși oamenii nu sunt egali, ei trebuie trataţi ca și cum ar fi. (Elster: 1993, pp. 177-178)

[27] În textul englez: *second-best solutions*. Ideea trimite la soluţia care, se argumentează, este aleasă într-o dilemă de felul celei a prizonierilor (vezi capitolul 4 mai jos). Ea nu este cea mai bună, dar e cea raţională.

Consideraţii de acelaşi gen se pot aplica şi alternativelor însele. Nu are importanţă faptul că o alternativă vine cu un anumit nume, cu o anume etichetă. De aici proprietatea neutralităţii:

> **Proprietatea neutralităţii**. Să presupunem că toate preferinţele individuale privitoare la perechea de alternative (x,y) sunt aceleaşi ca şi în cazul perechii de alternative (x,z). Atunci preferinţa socială privitoare la cele două perechi de alternative va fi aceeaşi.

O altă formă de a prezenta această proprietate e următoarea. Să presupunem că toţi membrii grupului îşi răstoarnă preferinţele privitoare la perechea de alternative (x,y). Aceasta înseamnă următorul lucru. Fie Q una dintre relaţiile de preferinţă pe care le folosim (R, P sau I). Atunci, dacă aveam $Q_i(x,y)$, răsturnarea preferinţelor înseamnă că vom avea de data aceasta, pentru fiecare membru i al grupului, $Q_i(y,x)$. Atunci şi preferinţa socială între x şi y se va răsturna. Altfel zis, preferinţa socială nu depinde de numele alternativei, ci numai de felul în care ea este preferată în raport cu celelalte.

Deşi pare simplă şi acceptabilă, proprietatea neutralităţii a stârnit foarte multe critici. Una, foarte generală, a fost deja amintită mai devreme: potrivit unor abordări, alternativele cu care se confruntă un actor nu au toate acelaşi statut. Dimpotrivă, se susţine, alternativa practicată deja, sau alternativele care diferă de aceasta într-un mod incremental au un statut special. (În general, o abordare conservatoare, de tip burkean, ar sugera că stutus quo-ul trebuie să aibă un statut special.) Am văzut de asemenea că în multe ţări, inclusiv la noi, adoptarea unor legi importante (cele organice) sau modificarea Constituţiei necesită proceduri speciale, mai tari decât regula majorităţii simple. Or, aceasta înseamnă că alternativele în discuţie nu sunt tratate egal: cea care este deja practicată

poate fi schimbată numai dacă noua alternativă are de partea ei un sprijin foarte ridicat; dar pentru păstrarea ei este nevoie de un sprijin mai scăzut. (Vom reveni asupra proprietăţii neutralităţii la sfârşitul acestei secţiuni.) Aşa cum scria Dahl, există argumente pentru a pune

> sub semnul întrebării o premisă crucială pentru argumentul lui May faţă de regula majorităţii: premisa neutralităţii faţă de probleme. Chestiunea neutralităţii are o importanţă practică excepţională din moment ce în majoritatea ţărilor democratice procesul de luare a deciziilor nu este neutru faţă de toate problemele, amendamentele constituţionale de pildă. Un alt exemplu: în sistemele federale, statele, provinciile sau cantoanele ce alcătuiesc sistemul nu pot fi desfiinţate prin simpla regulă a majorităţii. (R. Dahl: 2002, p. 209)

Să notăm că cele patru proprietăţi definite aici sunt mutual independente. Aceasta înseamnă că putem găsi reguli de preferinţă socială care nu satisfac: 1) una din cele patru condiţii; 2) două din cele patru condiţii; 3) trei dintre ele. Să luăm câteva exemple de RPS care satisfac numai trei din cele patru condiţii.

> *Exemplul* 1. Regula de preferinţă socială produce $P(x,y)$ dacă numărul votanţilor care preferă pe x lui y e mai mare sau egal cu numărul votanţilor care preferă pe y lui x; şi produce $P(y,x)$ dacă numărul votanţilor care preferă pe y lui x e mai mare sau egal cu numărul votanţilor care preferă pe x lui y. Această RPS încalcă proprietatea de determinare, fiindcă atunci când numărul votanţilor care preferă pe x lui y este egal cu cel al votanţilor care preferă pe y lui x ea produce două rezultate, atât $P(x,y)$ cât şi $P(y,x)$.

Exemplul 2. Regula de preferinţă socială produce $P(x,y)$ dacă numărul votanţilor care preferă pe x lui y e mai mare sau egal cu numărul votanţilor care preferă pe y lui x; şi produce $P(y,x)$ dacă numărul votanţilor care preferă pe y lui x e mai mare sau egal cu numărul votanţilor care preferă pe x lui y. Dacă numărul votanţilor care preferă pe x lui y este egal cu cel al votanţilor care preferă pe y lui x, atunci această RPS face ca preferinţa socială să fie preferinţa unui anumit membru al grupului (să îl notăm cu i_1). Această regulă încalcă proprietatea anonimităţii, fiindcă ea acordă unui anumit membru al grupului un statut special. (Dar să notăm că o astfel de regulă este folosită uneori: atunci când se stipulează ca în cazuri de balotaj persoana care conduce şedinţa să aibă două voturi.)

Exemplul 3. Regula de preferinţă socială produce $P(x,y)$ dacă numărul votanţilor care preferă pe x lui y e mai mare sau egal cu două treimi din numărul total al votanţilor; şi produce $P(y,x)$ în celelalte cazuri. Desigur, această RPS încalcă proprietatea neutralităţii, fiindcă cele două alternative x şi y nu au un tratament egal.

Exemplul 4. Să presupunem că regula de preferinţă socială produce $P(x,y)$ dacă 1) numărul votanţilor care preferă pe x lui y e strict mai mare decât numărul votanţilor care preferă pe y lui x; 2) numărul votanţilor care nu se abţin (= nu sunt indiferenţi între x şi y) este mai mare de jumătate din numărul membrilor grupului. Aceasta este o formă a **regulii majorităţii cu cvorum**. Regula produce preferinţa socială $P(y,x)$ dacă: 1) numărul votanţilor care preferă pe y lui x e strict mai mare decât numărul votanţilor care preferă pe x lui y; 2) numărul votanţilor care nu se abţin (= nu sunt indiferenţi între x şi y) este mai mare de jumătate din numărul membrilor grupului. În sfârşit, regula produce $I(x,y)$ în toate celelalte cazuri. Această regulă încalcă proprietatea receptivităţii pozitive. Ca să vedem că e aşa, să luăm un grup format din cinci votanţi i_1, i_2, i_3, i_4 şi i_5 şi să presupunem că avem $P_1(x,y)$, $P_2(x,y)$, $I_3(x,y)$, $I_4(x,y)$, dar $P_5(y,x)$. Regula ne permite să conchidem că $P(x,y)$, fiindcă doi din membrii grupului preferă strict pe x lui y, numai unul preferă strict pe y lui x, iar numărul celor care nu sunt indiferenţi este trei, adică mai mult de jumătate din numărul total al membrilor grupului. Acum să presupunem că unul dintre membrii grupului, anume i_5, devine mai favorabil alternativei x: el prefera pe y lui x, dar acum devine indiferent între x şi y (deci avem: $I_5(x,y)$). Observăm că potrivit regulii noastre preferinţa socială devine $I(x,y)$, fiindcă nu mai există un număr de votanţi mai mare de jumătate din numărul total al membrilor grupului care nu se abţin. Aşadar, această regulă intră în contradicţie cu proprietatea receptivităţii pozitive, care cerea să avem în continuare $P(x,y)$.

Problema noastră este acum următoarea: există vreo regulă care satisface toate cele patru proprietăţi? Şi dacă da, atunci câte astfel de reguli există? Răspunsul este dat de teorema lui Kenneth May (May: 1952); ea spune că: a) *există* o astfel de regulă; b) o *singură* regulă are această caracteristică; c) această regulă este cea *majoritară simplă*.

> **Teorema lui May**. Singura regulă care satisface simultan proprietăţile determinării, receptivităţii pozitive, anonimităţii şi neutralităţii este cea majoritară simplă.

Demonstraţie. Aceasta are două părţi. Prima spune că regula majoritară simplă satisface fiecare din cele patru proprietăţi. Cititorul este îndemnat să verifice singur acest lucru. Cea de-a

doua parte e mai dificilă: ea afirmă că dacă o regulă îndeplinește cele patru condiții, atunci ea este exact regula majoritară simplă. Ne vom opri în cele ce urmează numai asupra acestei părți a demonstrației teoremei lui May[28].

Înainte de a începe propriu-zis demonstrația, să introducem unele notații. Mai întâi, grupul *G* este desigur finit. Putem, de aceea, să așezăm fără nici un fel de dificultate membrii lui într-un șir i_1, i_2, … i_n. Acum, să presupunem că avem date un profil p_G al grupului și o pereche (x,y) de alternative aflate pe agenda lui *G*. Construim acum un număr v_j care corespunde preferinței membrului i_j al grupului față de perechea de alternative (x,y). Anume, punem $v_j = 1$ dacă i_j preferă strict pe *x* lui *y*; punem $v_j = 0$ dacă el este indiferent între *x* și *y*; și punem $v_j = -1$ dacă i_j preferă strict pe *y* lui *x*. Pentru perechea de alternative (x,y) putem identifica profilul p_G cu un un *n*-tuplu $p_G(x,y) = (v_1, \dots v_n)$. Deoarece perechea de alternative (x,y) va fi menținută constantă pe tot parcursul demonstrației, în loc de $p_G(x,y)$ vom putea scrie pur și simplu p_G. Dacă $p_G = (v_1, \dots v_n)$, atunci să definim un alt profil $-p_G$ astfel: $-p_G = (-v_1, \dots -v_n)$. De asemenea, vom spune că un profil p'_G este o *i*-variantă a profilului p_G dacă ele sunt identice, cu excepția faptului că $v_i \neq v'_j$. De asemenea, vom scrie $p_G \geq p'_G$ dacă pentru fiecare membru i_j al grupului avem $v_j \geq v'_j$. Construim acum numerele $N(p_G)^+$ și $N(p_G)^-$, corespunzătoare profilului p_G, în felul următor: $N(p_G)^+$ este numărul acelor v_i care sunt egali cu 1; $N(p_G)^-$ este numărul acelor v_i care sunt egali cu –1. În sfârșit, o regulă de preferință socială *f* este o funcție care atașează fiecărui profil unul din numerele 1, 0, -1; în particular, regula majoritară simplă MS se definește astfel. Ea atașează fiecărui profil p_G unul din numerele 1, 0, -1 în felul următor:

[28] Demonstrația se bazează pe Kelly: 1988; notația este însă diferită.

1. dacă $v_1 + \dots + v_n > 0$, atunci $MS(p_G) = 1$;
2. dacă $v_1 + \dots + v_n = 0$, atunci $MS(p_G) = 0$;
3. dacă $v_1 + \dots + v_n < 0$, atunci $MS(p_G) = -1$.

În acest fel, prin regula majoritară simplă construim o preferință socială pentru perechea (x,y) de alternative aflate pe agenda grupului *G*. (Se observă ușor că MS putea fi definită, într-un mod echivalent, plecând de la numerele $N(p_G)^+$ și $N(p_G)^-$ anume, punând $MS(p_G) = 1$ dacă $N(p_G)^+ > N(p_G)^-$ și așa mai departe.)

Putem începe acum demonstrația. Fie *f* o regulă de preferință socială oarecare. Vom arăta, în trei pași, că: 1) *f* depinde numai de numerele $N(p_G)^+$ și $N(p_G)^-$; 2) dacă $N(p_G)^+ = N(p_G)^-$, atunci *f* este exact MS; 3) prin inducție, vom arăta că dacă $N(p_G)^+ = N(p_G)^- + m$ (unde *m* e un număr natural > 0), atunci *f* este exact MS.

Pasul 1. Întrucât *f* are proprietatea anonimității, valoarea lui $f(p_G)$ depinde nu de pozițiile cifrelor 1, 0, –1 în *n*-tuplul $(v_1, \dots v_n)$, ci numai de numărul lor. Așadar, dat fiind că grupul *G* are *n* membri, putem calcula numărul de cifre 0 care apar în profilul $(v_1, \dots v_n)$ prin: $n - (N(p_G)^+ + N(p_G)^-)$. Aceasta înseamnă însă că (sub condiția anonimității) valoarea lui $f(p_G)$ e determinată numai de numerele $N(p_G)^+$ și $N(p_G)^-$.

Pasul 2. Vom arăta că dacă $N(p_G)^+ = N(p_G)^-$, atunci valoarea *v* a lui $f(p_G)$ este 0. Într-adevăr, să presupunem că avem $N(p_G)^+ = N(p_G)^-$. Fie acum profilul $-p_G$. Potrivit condiției de determinare (a domeniului universal), funcția *f* va fi definită și pentru această listă. Cum *f* are proprietatea neutralității, dacă $f(p_G) = v$, va trebui să avem $f(-p_G) = -v$. Dar conform presupunerii avem: $N(-p_G)^+ = N(p_G)^- = N(p_G)^+$ și de asemenea: $N-(p_G)^- = N(p_G)^+ = N(p_G)^-$. Pasul 1 al demonstrației ne asigură că valoarea lui *f* depinde numai de numerele $N(p_G)^+$ și $N(p_G)^-$; ca urmare, vom avea $f(p_G) = f(-p_G)$, adică $v = -v$, ceea ce nu se poate decât dacă $v = 0$.

Pasul 3. Până acum am făcut apel la faptul că funcția *f* satisface proprietățile de determinare, anonimitate și neutralitate; cititorul se va aștepta desigur ca în cel de-al treilea pas să facem apel și la proprietatea receptivității pozitive. Să luăm acum în discuție situația în care numerele NL^+ și NL^- sunt diferite între ele. Vom arăta că dacă $N(p_G)^+ > N(p_G)^-$, atunci $f(p_G) = 1$. Apelând la condiția de neutralitate pe care o îndeplinește funcția *f*, vom obține de asemenea că dacă $N(p_G)^+ < N(p_G)^-$, atunci $f(p_G) = -1$; ținând seamă și de ceea ce am demonstrat în pasul 2, va decurge imediat că *f* este exact regula majoritară simplă.

Demonstrația se va face prin inducție. În pasul inițial presupunem că avem $N(p_G)^+ = N(p_G)^- + 1$. Evident, în acest caz există cel puțin un v_i astfel încât $v_i = 1$. Să construim acum un profil p'_G care este o *i*-variantă a lui p_G, în felul următor: dacă $i \neq j$, atunci $v_j = v'_j$; dar punem $v'_i = 0$ la profilul p'_G, în loc de $v_i = 1$. Astfel pentru profilul p'_G avem $N(p_G)^+ = N(p'_G)^-$. Cum funcția *f* îndeplinește proprietatea determinării (a domeniului universal), ea este definită pentru p'_G și, mai mult, potrivit pasului 2, avem $f(p'_G) = 0$. Aplicând aici proprietatea receptivității pozitive, obținem $f(p_G) = 1$. Acum, prin inducție vom admite că pentru un *m* oarecare astfel încât $N(p_G)^+ = N(p_G)^- + m$, avem $f(p_G) = 1$ și vom dovedi că dacă $N(p_G)^+ = N(p_G)^- + (m + 1)$, atunci de asemenea $f(p_G) = 1$. Într-adevăr, să presupunem că $N(p_G)^+ = N(p_G)^- + (m + 1)$; ca la pasul inițial, există cel puțin un v_i astfel încât $v_i = 1$. Să construim acum un alt profil p'_G care este o *i*-variantă a lui p_G, în felul următor: dacă $i \neq j$, atunci $v_j = v'_j$; dar punem $v'_i = 0$ la profilul p'_G, în loc de $v_i = 1$. Avem $N(p'_G)^+ = N(p'_G)^- + m$. Prin proprietatea determinării, *f* este definită pentru p'_G și, prin inducție, avem $f(p'_G) = 1$. Evident, aplicând proprietatea receptivității pozitive, decurge imediat că $f(p_G) = 1$, q.e.d.

E important să subliniez următorul lucru: teorema lui May arată că putem detecta un număr de proprietăți care împreună caracterizează o și numai o regulă de preferință socială, anume cea a majorității simple. Dar e posibil să se identifice și alte seturi de astfel de proprietăți care să caracterizeze doar regula majorității simple. În ultima vreme au fost propuse multe astfel de seturi de proprietăți. Vezi de exemplu: Dasgupta, Maskin (2014); Miroiu (2004); Woeginger (2003); Xu, Zhong (2010).

Pe de altă parte, teorema lui May a stimulat căutarea unor seturi de proprietăți care împreună să caracterizeze unic diferite alte reguli de preferință socială, precum de exemplu regula majorității absolute, regula pluralității, regula aprobării, regula lui Borda etc.

Majoritate și status quo. Am văzut că una dintre proprietățile esențiale pentru a demostra teorema lui May este cea a neutralității; și, de asemenea, am văzut că ea a dat naștere multor critici. Să cercetăm acum lucrurile dintr-un punct de vedere diferit. Anume, să ne gândim la o regulă de preferință socială supermajoritară, adică la una care, pentru adoptarea unei alternative, solicită votul a mai mult de jumătate plus unu dintre cei care nu se abțin. Să zicem că e o regulă care cere ca două treimi din membrii grupului care nu se abțin să voteze pentru acea alternativă. De exemplu, dacă avem un grup format din unsprezece membri, dintre care doi se abțin, pentru ca alternativa *x* să fie aleasă în fața alternativei *y* e nevoie ca șase persoane să voteze pentru *x*. Dacă proprietatea neutralității e îndeplinită de această regulă, atunci pentru ca *y* să fie adoptată, dacă iarăși două persoane se abțin, e nevoie tot de șase persoane care să o prefere lui *x*. Dacă însă numai cinci persoane preferă pe *x* lui *y*, atunci alternativa *x* nu va fi aleasă, chiar dacă pentru *y* votează mai

puţine persoane, anume patru; şi nu va fi aleasă nici *y*, desigur. În acest caz avem indiferenţă a grupului între cele două alternative: indiferența, când doi membri ai grupului se abţin, apare deci când: 1) cinci persoane votează pentru *x*, iar patru pentru *y*; 2) invers, când cinci persoane votează pentru *y*, iar patru pentru *x*. Proprietatea neutralităţii tratează la fel cele două alternative.

Ceva diferit apare însă dacă, între cele două alternative, una dintre ele – să zicem *y* – are un statut special: este status quo-ul: este alternativa deja practicată de grup. În acest caz, indiferența grupului între cele două alternative înseamnă altceva: păstrarea lui *y* ca alternativă aleasă. Aşadar, (când doi membri ai grupului se abţin) dacă cinci persoane votează pentru *x*, grupul rămâne cu alternativa *y*; e nevoie de şase membri ai grupului pentru ca alternativa *x* să înlocuiască pe *y*, dar de numai patru pentru ca alternativa *y* să rămână pe poziţie. E aici o problemă cu proprietatea neutralităţii, căci conform regulii noastre cele două alternative nu mai au un statut simetric.

Status quo-ul păstrează un rol special atunci când se aplică multe alte reguli de agregare a preferinţelor sociale. Altfel zis, înlocuirea alternativei care reprezintă comportamentul grupului în momentul alegerii este un proces dificil (şi, am văzut mai devreme, în multe cazuri exact acest lucru se şi doreşte).

Aşa cum argumentează G. Tsebelis, felul în care se părăseşte status quo-ul poate fi punctul de plecare pentru înţelegerea multor caracteristici ale sistemelor politice.

> Ideea mea a fost să plec de la rezultatul ultim al unei politici în orice joc politic. Dacă diferitele caracteristici ale sistemelor politice sunt semnificative, aceasta trebuie să se întâmple datorită efectelor pe care ele le au asupra rezultatelor politicilor. Fiecare nou rezultat al unei politici reprezintă o îndepărtare de la rezultatul anterior al politicilor, sau de la status quo. Pentru ca status quo-ul să se schimbe trebuie ca un număr anumit de decidenţi individuali sau colectivi să fie de acord cu această schimbare. (Tsebelis: 2000)

Aceşti decidenţi, al căror acord (în contextul regulilor de vot de tip majoritar) e necesar pentru schimbarea status quo-ului, sunt numiţi de Tsebelis **jucători cu capacitate de veto**. Sistemele politice în care sistemul de astfel de jucători e diferit se vor comporta diferit; în unele va fi mai dificil, în altele mai uşor să se schimbe status quo-ul. Două tipuri de astfel de jucători pot fi identificate: jucători **partizani** cu capacitate de veto şi jucători **instituţionali**.

Să începem cu primul caz. Să ne gândim la un sistem de partide de felul următor: în Parlament sunt cinci partide, iar fiecare are 20% din locuri. Atunci pentru crearea unei coaliţii de guvernare se pot alia trei din cele cinci partide. Niciunul nu are o capacitatea de a impune un veto asupra adoptării unei politici. Mai mult, există posibilitatea constituirii a zece coaliţii diferite cu trei partide, şi a cinci coaliţii diferite din care e exclus doar un partid. Să presupunem însă că, în urma alegerilor, în Parlament apare o nouă configuraţie care permite o coaliţie stabilă doar cu partidele 1, 2 şi 3. Atunci fiecare din cele trei partide e un jucător cu capacitate de veto, fiindcă fiecare dintre ele e necesar pentru a constitui majoritatea. Ce se întâmplă cu status quo-ul în cele două cazuri? Tsebelis argumentează că în cel de-al doilea caz posibilităţile de a schimba status quo-ul se reduc, deoarece ele trebuie să satisfacă preferinţele tuturor celor trei partide, în timp ce în primul caz dacă două partide erau de acord cu schimbarea, se putea găsi mai uşor un alt partid dintre cele rămase pentru a construi o majoritate.

Un exemplu asemănător vine din analiza schimbărilor din Uniunea Europeană. În 1987 s-a semnat Actul Unic European, care

a introdus în Consiliul de Miniștri votul prin majoritatea calificată în multe situații (înainte norma era reprezentată de decizia unanimă). Ca rezultat, procesul de decizie a devenit mai rapid, încât în doar cinci ani s-a putut crea piața unică în Europa. Această procedură de vot, argumentează Tsebelis, a făcut trecerea de la o situație cu multipli jucători cu capacitate de veto (anume, în condițiile în care e cerută unanimitatea, fiecare guvern național era un astfel de jucător) la o altă situație, în care acum există un singur jucător cu capacitate de veto, anume cel colectiv: Consiliul de Miniștri.

Într-o țară jucători instituționali cu capacitate de veto sunt de obicei Camerele Parlamentului, președintele sau Curtea Constituțională. Uneori fiecare din acești jucători este relevant (de exemplu, când în cele două Camere nu există aceeași majoritate, când există coabitare între Guvern și președinte etc.). Dar chiar și în situațiile în care în cele două Camere există aceeași majoritate, fiecare are capacitatea de a fi independentă (să ne gândim la noi în țară la situațiile, atât de frecvente până în 2003, când cele două Camere votau variante diferite ale unei legi, astfel încât comisiile de mediere deveneau ele însele un jucător independent).

În România, **Curtea Constituțională este un important jucător cu capacitate de veto**. Acest statut i s-a întărit și mai mult după adoptarea prin referendum în 2003 a schimbărilor în Constituție. Astfel, potrivit Constituției României din 1991, în situațiile în care Curtea Constituțională constata neconstituționalitatea unei legi, legea "se trimite spre reexaminare. Dacă legea este adoptată în aceeași formă, cu o majoritate de cel putin două treimi din numarul membrilor fiecărei Camere, obiecția de neconstituționalitate este înlaturată, iar promulgarea devine obligatorie" (art. 145).

Noua formulare în Constituția din 2003 nu mai conține procedura adoptării cu o supermajoritate de două treimi în Camere, ci un alt mecanism, care face din Curtea Constituțională un jucător extrem de puternic cu capacitate de veto. Într-adevăr, potrivit art. 147, Parlamentul nu mai are la dispoziție niciun mecanism de a se opune deciziilor Curții Constituționale. Iată articolele din Constituție în varianta adoptată în 2003: „(1) Dispozițiile din legile și ordonanțele în vigoare, precum și cele din regulamente, constatate ca fiind neconstituționale, își încetează efectele juridice la 45 de zile de la publicarea deciziei Curții Constituționale dacă, în acest interval, Parlamentul sau Guvernul, dupa caz, nu pun de acord prevederile neconstituționale cu dispozițiile Constituției. Pe durata acestui termen, dispozițiile constatate ca fiind neconstituționale sunt suspendate de drept. (2) În cazurile de neconstituționalitate care privesc legile, înainte de promulgarea acestora, Parlamentul este obligat să reexamineze dispozițiile respective pentru punerea lor de acord cu decizia Curții Constituționale. (3) În cazul în care constituționalitatea tratatului sau acordului internațional a fost constatată potrivit articolului 146 litera b), acesta nu poate face obiectul unei excepții de neconstituționalitate. Tratatul sau acordul internațional constatat ca fiind neconstituțional nu poate fi ratificat."

Existența încă unui jucător cu capacitate de veto are consecințe importante în ceea ce privește posibilitatea de a schimba status quo-ul. Stabilitatea unui sistem politic, arată Tsebelis (1995) depinde de cel puțin trei factori: *numărul* acestor jucători, *congruența* lor (cât de mult diferă în ce privește opțiunile pentru politici) și *coeziunea* lor (cât de similare sunt pozițiile privind o anumită politică ale membrilor fiecărui jucător cu capacitate de veto):

1. Când numărul de jucători necesari pentru a schimba status quo-ul crește[29], numărul alternativelor diferite de acesta asupra cărora se poate cădea de acord nu crește (și deci avem o stabilitate mai mare a politicilor promovate).
2. Când distanţa ideologică dintre jucătorii cu capacitate de veto e mai mare, numărul alternativelor diferite de status quo asupra cărora se poate cădea de acord nu crește (deci avem o stabilitate mai mare a politicilor promovate). (De pildă, așa ceva se întâmplă dacă există o coabitare, așa cu a existat la un moment dat în Franţa. Dacă însă președintele e de aceeași culoare cu Parlamentul, nu avem președintele ca un jucător independent.)
3. Când actorii colectivi care sunt implicaţi în decizie sunt mai coezivi (deci ajung la ușor la un acord), atunci numărul alternativelor diferite de status quo asupra cărora se poate cădea de acord crește (deci stabilitatea politicilor e mai redusă[30]).

Există mai multe mijloace constituţionale prin care status quo-ul dobândește o poziţie specială. Iată câteva dintre acestea: mai întâi, majorităţile speciale. Pentru unele legi (am văzut că acest

[29] În particular, dacă supermajoritatea cerută de o regulă de agregare a preferinţelor crește, atunci numărul de alternative diferite de status quo asupra cărora o astfel de supermajoritate va putea cădea de acord scade.

[30] Probabil că cei mai mulţi ne gândim imediat că cea mai mare stabilitate este cea a bugetelor naţionale. Așa cum arată Tsebelis, Chang (2004) când într-o ţară numărul jucătorilor cu capacitate de veto crește, atunci și stabilitatea bugetului este mai mare. Desigur, bugetul se poate schimba din motive care nu ţin de voinţa guvernelor (de exemplu, creșterea ponderii populaţiei la pensie poate impuse schimbări în buget); când ţin de guvern, un factor important este distanţa ideologică între diferite guverne (între guverne succesive, când alternările la putere sunt mai multe, cresc schimbările în buget; în cadrul unui singur guvern, când el e de coaliţie, atunci cu cât distanţele ideologice între partide sunt mai mari, cu atât schimbările sunt mai mici). Un alt factor este regimul politic – prezidenţial sau nu.

lucru se petrece și la noi în ţară) se cere o supermajoritate de două treimi sau de cinci pătrimi etc.; sau se cere – ca la noi în cazul legilor organice – o majoritate absolută. Un alt caz este cel în care majoritatea simplă cerută într-o cameră a Parlamentului se poate transforma *de facto* într-o majoritate calificată, fiindcă pentru aprobarea sau respingerea unei propuneri unele voturi sunt mai degrabă trecute pe lista abţinerilor: de exemplu, atunci când există un partid care fie el refuză să facă parte dintr-un guvern, fie niciunul din celelalte partide nu doresc să îl asocieze în formarea guvernului. (Astfel de partide sunt numite uneori „partide antisistem".) În sfârșit, posibilitatea ca unul dintre jucătorii cu capacitate de veto de a stabili agenda – deci de a putea supune la vot o anumită alternativă și nu alta – poate modifica mecanismele prin care status quo-ul se schimbă. Astfel, rolul guvernului de a stabili agenda este foarte ridicat: „Rezultatul tuturor acestor proceduri de stabilire a agendei este că în mai mult de 50% din ţări guvernele introduc mai mult de 90% din legi. Mai mult, probabilitatea ca aceste legi să fie adoptate este foarte mare: mai mult de 60% trec cu o probabilitate mai mare de 0,9, iar peste 85% trec cu o probabilitate mai mare de 0,8" (Tsebelis: 1995, p. 304). În România această capacitate de a stabili agenda a fost de multe ori discutată pe larg în legătură cu faptul că toate guvernele au folosit foarte mult practica ordonanţelor de urgenţă: chiar modificate în Parlament, ele stabileau cadrul de acceptare sau nu a unei anumite politici publice. (Un exemplu intereant e cel al mecanismelor prin care se poate propune o schimbare legislativă. Astfel, capacitata de a propune un referendum este diferită pentru diferiţi actori. De aceea, cine are capacitatea de a controla agenda în acest sens are o mai mare capacitate de a-și impune opţiunea.)

Să luăm și cazul României[31]. Vom avea în vedere modul în care au fost aprobate legile în perioada 2006 – 2010 în Camera Deputaților. Acei ani au fost martorii schimbării repetate a majorității parlamentare (au fost nu mai puțin de patru majorități distincte). Acest fapt e foarte important, fiindcă indică invarianța raportului actual dintre legislativ și executiv în raport cu modul în care se constituie majoritățile parlamentare. În perioada 2006 – 2010 au fost adoptate 1564 de legi de către Camera Deputaților. Dintre acestea, doar 364 au avut ca inițiatori parlamentari, restul de 1216 au fost inițiate de Guvern. Mai mult, dintre acestea 528 reprezintă aprobarea unor ordonanțe de urgență. (E interesant de notat că dintre ordonanțele de urgență ale guvernului, Camera Deputaților a adoptat 88%, respingând deci un număr foarte mic.) Proiectele de lege ale guvernului (atât de legi organice cât și ordinare), precum și ordonanțele de urgență ale acestuia au reprezentat majoritatea covârșitoare a actelor cu voloare de lege adoptate în acestă perioadă. Pe de altă parte, să ne uităm la proiectele de lege respinse de parlament. E relevant faptul că probabilitatea ca un astfel de document să fie respins depinde hotărâtor de inițiatorul lui. Tabelul de mai jos arată că în general proiectele inițiate de executiv sunt rar respinse, dar cele inițiate de parlamentari, din orice partid ar face ei parte, nu reușesc să fie aprobate.

		Tip de proiect de lege		Total
		Ordinar	Organic	
Inițiator	Guvern	11	20	31
	Parlamentari	583	707	1290
Total		594	727	1321

[31] În analiza de mai jos mă voi baza pe rezultatele obținute de C. Cristea în: *De la propunerea legislativă la adoptarea legilor: votul în Parlamentul României între 2006 și 2010*, teză de doctorat, SNSPA, 2013. Autoarea a alcătuit o bază de date care conține 1564 de proiecte de lege adoptate de Camera Deputaților și care au devenit ulterior legi; de asemenea, sunt incluse 1321 de proiecte de lege respinse.

În cei cinci ani avuți în vedere proiectele le lege inițiate de parlamentari au fost respinse în proporție de peste 77% (în timp ce proiectele de lege inițiate de guvern au picat în mai puțin de 10% din cazuri). Sunt situații în care nu numai că parlamentarii nu au susținut legea propusă de colegii lor, dar au votat chiar împotriva propunerilor legislative proprii. Un exemplu în acest sens e cel al propunerii legislative privind sistemul unitar de pensii publice, supusă votului în 2010. Propunerea fusese inițiată de 129 deputați și senatori PDL (aflat atunci la guvernare). Dar ea a fost respinsă 225 de deputați din 284 prezenți.

2.3.3. Alegerea majoritară și problema democrației

Până acum am prezentat numai argumentele în favoarea regulii majoritare (simple). Să ne aplecăm însă și asupra dificultăților pe care ea le antrenează. Ele sunt de mai multe tipuri[32]. O obiecție foarte generală este formulată de Fr. A. Hayek astfel:

> De fapt, concepția potrivit căreia eforturile tuturor ar trebui călăuzite de opinia majorității sau aceea că o societate ce se conformează tot mai mult standardelor majorității reprezintă o răsturnare a principiului pe care s-a întemeiat creșterea civilizației. Adoptarea sa la scară generală ar însemna probabil stagnarea, dacă nu chiar declinul civilizației. Progresul constă în convingerea celor mulți de către cei puțini. Noile păreri trebuie să apară undeva, înainte de a deveni majoritare. Nu există experiență a societății care să nu fie la început experiența

[32] Să observăm că, dacă dorim să respectăm întru totul regula majorității, atunci trebuie să acceptăm oricare alegere făcută potrivit ei. Va trebui deci să acceptăm inclusiv posibilitatea (care, logic, există!) ca membrii unui grup să decidă respingerea regulii majoritare.

> câtorva indivizi. Iar procesul de formare a opiniei majoritare nu este în totalitate, nici măcar în principal, o chestiune de dezbatere, precum în concepţia excesiv de intelectualistă. Există un sâmbure de adevăr în părerea că democraţia este guvernarea prin dezbatere, dar aceasta se referă doar la ultima parte a procesului prin care sunt testate meritele opiniilor şi dorinţelor alternative. Deşi dezbaterea este esenţială, ea nu este principalul proces prin care oamenii învaţă. (Hayek: 1998, pp. 131-132)

O altă dificultate redutabilă pe care o întâmpină regula majorităţii este aceea că ea nu ţine seamă decât de ordinea în care sunt aranjate, potrivit preferinţelor individuale, alternativele, dar nu şi de *intensitatea* acelor preferinţe. Mecanismele de alegere majoritară se bazează pe supoziţia că preferinţele membrilor lui *G* pentru sau împotriva unei alternative sunt de intensităţi aproximativ egale. Or, intuitiv, o asemenea supoziţie este chestionabilă. Ca să luăm exemplul de mai sus, e posibil ca preferinţa să fie puternică în favoarea lui *x* faţă de *z*, dar foarte slabă a lui *y* faţă de *x* şi a lui *y* faţă de *z*:

> Implicită în mare parte a discuţiilor asupra regulii majorităţii a fost ideea că voturile individuale *ar trebui* să fie tratate ca reflectând intensităţi egale ale preferinţei, cu totul independent de faptul că norma e în consonanţă cu faptele respective. Această idee, la rândul ei, probabil că izvorăşte dintr-o normă mai fundamentală a organizării democratice – aceea a egalităţii politice. Egalitatea politică poate fi acceptată întru totul ca esenţială oricărei forme de proces democratic; dar de aici nu decurge că voturile individuale asupra unor chestiuni individuale ar trebui tratate *ca şi cum* ele ar reflecta intensităţi egale ale preferinţelor pentru toţi participanţii.
>
> Supoziţia unei intensităţi egale a preferinţelor pentru toţi votanţii, pentru toate chestiunile, este echivalentă cu a impune oricărui individ o funcţie de utilitate extrem de restrictivă – şi anume una care diferă cu totul de cea utilizată în analiza economică. Căci utilitatea nu numai că este măsurabilă, dar ea este direct comparabilă între indivizi separaţi. Economistului modern o astfel de abordare a calculului individual îi apare anacronică şi sterilă. (Buchanan, Tullock: 1965, p. 126)

Probabil însă că cea mai cunoscută obiecţie la adresa regulii majorităţii este aceea că ea permite manifestarea „tiraniei majorităţii". Aşa cum am văzut, regula majorităţii împiedică o minoritate să îşi impună opţiunea asupra unei majorităţi. Dar majorităţile pot ignora, trece peste opţiunile minorităţilor. De pildă, în cazul deciziilor parlamentare grupul majoritar poate să îşi impună voinţa în orice situaţie, nereţinând niciun punct de vedere al opoziţiei, diferit de al său.

Un exemplu interesant e oferit chiar de viaţa politică postdecembristă din ţara noastră. Să ne gândim la unele dintre reacţiile produse de prima confruntare electorală liberă de după '89: alegerile din mai 1990. Atunci FSN a câştigat detaşat alegerile, iar candidatul său la preşedinţie, Ion Iliescu, a obţinut peste 80% din voturi. Partidele de opoziţie (în principal partidele istorice: PNL, PNŢCD şi PSD) au suferit o înfrângere dramatică, deşi au avut grupuri mari de susţinători extrem de fervenţi (altfel zis: susţinători ale căror preferinţe în favoarea lor erau deosebit de intense). În acest sens, reprezentativă a fost demonstraţia maraton din Piaţa Universităţii. Chiar dacă, la scara întregului electorat, cei care au susţinut această manifestaţie au fost minoritari, această minoritate nu era deloc una nereprezentativă, marginală. Dimpotrivă, ea constituia un segment deosebit de important al societăţii româneşti (oameni cu pregătire mai ridicată, reprezentanţi importanţi ai intelectualităţii etc.).

Alegerile au condus, pe de o parte, la o frustrare resimțită de grupurile care s-au văzut în situația de a fi minoritare: este acceptabil un joc electoral care nu ține seamă de punctele de vedere ale unor minorități de care, totuși, nimeni nu se poate îndoi că sunt într-un anume fel reprezentative? Evident, electoratul în mod majoritar a votat într-un anumit fel, pentru FSN și Ion Iliescu (și, de aceea, imediat după alegerile din 20 mai 1990 cele mai importante asociații civice care au participat la manifestație s-au retras din Piața Universității). Dar înseamnă aceasta că minoritățile trebuie ignorate sau, mai mult, marginalizate ori supuse unor presiuni? Pe de altă parte, a fost reacția câștigătorilor. Acesta e jocul democratic, au accentuat ei: ne prezentăm în fața alegătorilor, iar ei decid. Un astfel de punct de vedere e formulat explicit de I. Iliescu (1994) însuși. Autorul afirmă că, întrucât regula majorității e admisă, a respinge rezultatele alegerilor însemna a respinge această regulă – care e fundament al democrațiilor moderne.

În fața acestor posibilități ca majoritatea să își impună punctul de vedere fără a ține seamă de cele ale minorităților – uneori foarte importante, foarte reprezentative – întrebarea firească pe care o avem în minte este: ce instrumente pot fi puse la lucru pentru a contracara impunerea voinței majorității în contra minorităților? Elster le listează pe următoarele (1993, pp. 185 – 204):

- *Constituționalismul*. Sunt dezvoltate mecanisme constituționale pentru a afecta dorința majorității de schimbare a legilor sau oportunitățile de a acționa astfel: fie sunt dezvoltate mecanisme care să facă procesul de schimbare a constituției sau de promovare a legilor foarte încet sau consumator de timp; fie pentru amendarea constituției este cerută o majoritate calificată (iar uneori unele clauze sunt declarate nemodificabile, precum în cazul României forma de guvernământ republicană).

- *Evaluarea juridică*. Constituționalitatea unei legi poate fi stabilită, în mare, prin două proceduri: fie, ca în S.U.A., *ex post*, anume dacă Curtea Supremă este sesizată într-un caz care vizează acea lege; fie *ex ante*, ca în multe țări europene: înainte de a fi promulgată, legea este supusă Curții Constituționale.
- *Separarea puterilor*. Capacitatea majorității de a-și impune poziția este limitată atunci când instituțiile statului devin mai independente una față de alta. Atunci când, de exemplu, avem un sistem parlamentar, în care executivul este rezultat al majorității legislative, un mecanism potrivit pentru a limita majoritatea este acela de a pune limite asupra executivului. De asemenea, un aspect esențial al separării puterilor este independența celei juridice, care asigură statul de drept.
- *Restricții și echilibrări*. Majoritățile care acționează pe temeiul unei pasiuni pot fi restricționate prin bicameralism; senatul, de obicei, acționează ca un instrument de „răcire" a pasiunilor majorității. Sau, introducerea vetoului președintelui e menită de asemenea restricționării unei majorități pasionate (adesea, se poate trece peste acest veto, dar numai de către o majoritate calificată), ca și a legislatorilor care își urmăresc interesele proprii. (Prin aceste mecanisme, instituțiile statului devin mai dependente între ele; dar și astfel este limitată capacitatea majorității de a-și impune poziția.)

Circularitatea. Obiecția la adresa regulii majorității cea mai discutată în teoria alegerii raționale este aceea că dacă facem apel la regula majorității pentru a descrie alegerile făcute de un grup putem să ne confruntăm cu o circularitate a preferinței de grup, datorată existenței *majorităților ciclice*. Exemplul standard (la care vom reveni pe larg mai jos) este următorul. Să presupunem că un grup de oameni format din trei persoane, *A*, *B* și *C* urmează să

aleagă între trei alternative *x*, *y* și *z*. Preferințele celor trei persoane sunt stricte și sunt cele prezentate în tabelul de mai jos:

	A	B	C
1	y	x	z
2	x	z	y
3	z	y	x

Dacă ne raportăm la alegerile, considerate în mod separat, pe care le face grupul între cele trei alternative, atunci, cum se observă ușor, potrivit regulii majorității: 1) între *x* și *y* grupul va alege pe *y*; 2) între *y* și *z* grupul va alege pe *z*; iar 3) între *x* și *z* grupul va alege pe *x*. Dacă însă punem împreună cele trei alegeri majoritare, vedem că nu mai putem vorbi de o preferință consistentă a grupului, fiindcă tranzitivitatea este încălcată: *z* este preferată lui *y*, *y* este preferată lui *x*, dar – contrar tranzitivității – *x* este preferată lui *z*.

Vom discuta pe larg în secțiunile următoare câteva dintre problemele care apar în acest context. Aici să ne oprim asupra chestiunii aflate la temelia acestor discuții: de ce este problematică apariția majorităților ciclice? Evident, răspunsul este imediat: la fel ca în cazul preferinelor individuale, o preferință socială circulară produce dificultăți; ea este semnul iraționalității. Dar gravitatea situației este în acest caz mai mare decât în cel individual. Fiindcă iraționalitatea preferinței sociale nu este pur și simplu postulată, ci ea se naște prin chiar felul în care agregăm preferințele individuale. Or, apariția majorităților circulare dovedește că **raționalitatea preferințelor individuale nu garantează raționalitatea preferinței sociale**.

Pe de altă parte, o posibilă replică la prezentarea acestor situații în care prin agregarea preferințelor individuale se obține o preferință socială ar putea fi următoarea: chiar dacă apar astfel de

situații, nu trebuie să dramatizăm. Căci nu e obligatoriu să tragem concluzia că situațiile de circularitate se găsesc și în lumea reală; poate mai curând ele sunt foarte pitorești, produse ale străduaniei unor spirite speculative de a găsi probleme chiar și acolo unde ele nu există. Din nefericire, replica aceasta nu e corectă. Între toate situațiile în care am putea să construim profilul unui grup, cele circulare nu sunt nicidecum artificiale sau singulare. Dimpotrivă, proporția lor în ansamblul tuturor profilelor posibile poate fi mare (iar în unele condiții această proporție devine chiar copleșitoare).

Să încercăm, într-adevăr, să determinăm ce proporție dintre profilele posibile ale unui grup se caracterizează prin majorități circulare. În aceste profile nu există ceea ce se numește un învingător Condorcet, adică o alternativă care, comparată separat cu fiecare altă alternativă, să fie sprijinită de fiecare dată de mai mult de jumătate dintre votanți. Răspunsul nu e ușor de dat; dar au fost obținute mai multe rezultate precise în acest sens (ele sunt prezentate în, de exemplu, A. Sen: 1970). Un prim rezultat vizează situațiile în care votanții au la dispoziție trei alternative, le ierarhizează cu ajutorul unei relații de preferință strictă, iar probabilitățile ca un votant să aleagă o anumită relație de preferință sunt egale. Atunci probabilitea ca într-un profil al grupului să nu existe un învingător Condorcet este redată prin următorul tabel:

Numărul de votanți	Probabilitatea
1	0, 00000
3	0,0556
9	0,0780
15	0,0820
25	0,0843
∞	0,0877

Cum se observă, probabilitatea de a obține o majoritate ciclică crește cu numărul votanților, chiar dacă nu ajunge niciodată la un nivel foarte ridicat. La început crește mai repede, după care creșterea este neglijabilă. Într-un grup care are de ales între trei alternative, probabilitatea ca profilul pe care în avem în față să conducă la o preferință circulară nu crește foarte mult când numărul membrilor grupului crește de la douăzeci și cinci la un milion.

Probabilitatea ca profilul grupului să conducă la o preferință circulară crește însă dramatic dacă variem numărul alternativelor aflate pe agenda grupului. Tabelul de mai jos redă această situație (pentru cazul în care și numărul votanților este de asemenea ridicat):

Numărul de alternative	Probabilitatea
1	0, 00000
3	0,08773
4	0,1755
10	0,4887
20	0,6811
40	0,8123
∞	1,0000

Rezultatul este deconcertant: el ne spune că dacă alternativele sunt foarte numeroase, atunci un profil în care preferința socială care e construită e ciclică devine regula[33]. Sentimentul care se

[33] Totuși, am văzut că calculele au fost făcute presupunând probabilități egale ca votanții să adopte anumite ierarhizări ale alternativelor; dacă această supoziție este eliminată, atunci și probabilitatea apariției profilurilor fără învingător Condorcet este diferită. Nu vom insista însă asupra acestor chestiuni, și nici asupra alteia: ce sens are termenul de probabilitate? Înseamnă el pur și simplu frecvența de apariție a unei anumite ordonări a alternativelor, sau e vorba de probabilitatea subiectivă a unui observator imparțial care nu cunoaște felul în care votanții își formulează preferințele?

creează astfel ne îndeamnă, la rândul său, să cercetăm cu atenție atât care este semnificația mai generală a existenței unor astfel de situații, cât și modalitățile prin care ele pot fi evitate.

Să observăm totuși că problemele privind circularitatea nu apar pur și simplu când la un profil există o circularitate, ci când această circularitate are anumite caracteristici. Să luăm exemplul unei agende cu patru alternative x, y, z și w; de asemenea, să presupunem că ordinea este liniară, deci preferința între oricare două alternative este strictă. O ordonare a elementelor agendei de felul: $x > y > z > w > y$ cuprinde un cerc, format din alternativele y, z și w; dar această ordonare are un învingător Condorcet, anume pe x, și ca urmare profilul în care ea apare nu este problematic. Problematice sunt situațiile în care fie ciclicitatea cuprinde toate alternativele (avem: $x > y > z > w > x$), fie există un cerc format din trei alternative, iar toate alternativele din acest cerc înving în comparație directă cea de-a patra alternativă (avem, de exemplu, $w > y > z > w > x$). În acest caz spunem că cele trei alternative formează „cercul de vârf".

2.4. Majorități ciclice

2.4.1. Problema lui Condorcet

Să ne reamintim modul în care am discutat până acum problema alegerii colective. Am pornit de la un grup G de oameni, fiecare dintre ei înzestrat cu o relație de preferință R (sau, echivalent, P) între alternativele aflate pe agenda X a grupului. Am presupus, de asemenea, că alegerea între alternative se face în mod independent de către fiecare membru al grupului, abia apoi urmând ca, pe baza acestor alegeri individuale, să construim alegerea colectivă sau socială (a grupului G). Pentru a simplifica analiza, ne-am concentrat

în capitolul anterior asupra modului în care se poate construi preferința socială (adică, a grupului *G*) pe baza preferințelor membrilor grupului asupra unei perechi date de alternative. Doar în treacăt am luat în considerare situațiile în care urma să comparăm preferințele definite relativ la mai multe alternative; de pildă, am amintit în secțiunea anterioară că în încercarea de agregare a preferințelor individuale pot apare ciclicități.

În cele ce urmeează vom cerceta în amănunt astfel de cazuri. Vom analiza situațiile în care apar majorități ciclice și vom studia modalități alternative de a oferi soluții la existența acestora. Să începem cu un exemplu simplu. Să admitem că numărul alternativelor înscrise pe agenda grupului este mai mare de doi, bunăoară trei – și fie acestea *x*, *y* și *z*. De pildă, să presupunem că un comitet format din consilieri de primărie urmează să discute modalitățile de alocare a fondurilor între trei proiecte: construirea unor laboratoare de informatică în școlile din oraș (*x*); repararea străzilor din oraș (*y*); modernizarea piețelor agroalimentare din oraș (*z*). Simplificând în continuare, să admitem că fiecare dintre consilieri are preferințe stricte între cele trei alternative (altfel zis, nu este niciodată indiferent între două alternative). Atunci, după cum se poate observa cu ușurință, există exact șase moduri în care un actor poate să se raporteze la cele trei alternative; poate, deci – întrucât indiferența este exclusă – să le ierarhizeze. (De bună seamă, membrii unui grup pot să prefere alternativele într-unul din cele șase feluri, dar nu neapărat în toate cele șase; vom putea defini așadar profile p_G ale grupului *G* în care membrii acestuia ierarhizează alternativele în mai puțin de șase feluri.)

x	x	z	z	y	y
y	z	x	y	x	z
z	y	y	x	z	x

Să luăm un exemplu. Membrii unui grup format de 21 de persoane preferă între cele trei alternative după cum urmează (numărul din capul unei coloane e referă la numărul membrilor grupului care susțin acea ierarhizare a preferințelor):

3	5	4	3	3	3
x	x	z	z	y	y
y	z	x	y	x	z
z	y	y	x	z	x

Dacă acestea sunt preferințele membrilor grupului, care va fi alternativa aleasă? O procedură pentru a determina care este alegerea grupului ar putea fi următoarea: știm cum să comparăm între ele două alternative cu ajutorul regulii majorității simple. Așadar, vom compara între ele, două câte două, cele două alternative prin regula majorității simple și vom obține astfel o relație de preferință socială. După care putem proceda ca în orice alt caz în care, dată fiind o relație de preferință, vrem să determinăm alternativa aleasă.

Să comparăm mai întâi alternativele *x* și *y*. Notăm că *x* e preferată lui *y* de 3 + 5 + 4 = 12 membri ai grupului; evident, cum *y* e preferată lui *x* numai de restul de 9 membri ai grupului, înseamnă că putem conchide că social *x* e preferată lui *y*: *P*(*x*,*y*). Mai departe, comparăm la fel pe *y* cu *z*. Pentru *z* votează 5 + 4 + 3 = 12 membri ai grupului, iar pentru *y* restul de 9, deci avem *P*(*z*,*y*). În sfârșit, să comparăm pe *x* cu *z*. Se observă că *x* învinge cu 11 la 10, deci avem *P*(*x*,*z*). Ierarhia socială a celor trei alternative este deci: *x*, apoi *z*, apoi *y*. Comparând-o prin regula majorității sinple cu toate celelale alternative, *x* învinge de fiecare dată. Vom spune că o alternativă care are această proprietate este **învingător Condorcet**. Evident, de fiecare dată când, luând în considerare preferințele membrilor unui grup găsim o alternativă care are proprietatea de a fi învingător

Condorcet, pare natural să admitem că alternativa preferată de grup este exact aceasta.

Problema este că uneori nu e posibil să găsim o astfel de alternativă. Să luăm un exemplu, anume cel cunoscut sub numele de „să împărţim dolarul". Exemplul este foarte important, fiindcă el priveşte dificultăţile care apar în politicile de distribuire a bunurilor sociale. Când grupurile cărora trebuie să li se distribuie un bun sunt mai multe de două, posibilitatea apariţiei preferinţelor ciclice este foarte ridicată. Să presupunem că trei persoane (*A*, *B* şi *C*) au la dispoziţie 900 de lei şi urmează să decidă cum să împartă între ele aceşti bani. O alternativă *x* va fi un mod de a împărţi banii, şi o vom identifica cu ajutorul a trei cifre [*a*, *b*, *c*], unde *a* reprezintă suma de bani care îi va reveni lui *A*, *b* reprezintă suma de bani ce îi va reveni lui *B*, iar *c* reprezintă suma de bani ce îi va reveni lui *C*. La început ne putem gândi la o împărţire egală a celor 900 de lei: *x* = [300, 300, 300]. Dar *C* propune lui *A* alternativa *y* = [450, 0, 450]. Desigur, grupul preferă pe *y* lui *x*, fiindcă o majoritate formată din *A* şi *B* preferă astfel. Acum însă *B*, care este dezavantajat, face următoarea propunere lui *A*: *z* = [500, 400, 0]. Acum *z* e preferat lui *y*, fiindcă o majoritate a membrilor grupului, formată din *A* şi *B*, preferă astfel. Dacă mai departe *C* propune alternativa z_1 = [600, 0, 300], aceasta va fi preferată de majoritatea formată din *A* şi *C*; după care *B* poate propune formula z_2 = [0, 500, 400], care va fi votată de majoritatea formată din *B* şi *C*; iar acesteia îi va fi preferată alternativa *y* = [450, 0, 450]. Aşadar, avem: $P(y,x)$ şi $P(z,y)$ şi $P(z_1,z)$ şi $P(z_2,z_1)$, dar $P(y,z_2)$. Evident, tranzitivitatea relaţiei de preferinţă strictă e încălcată – şi avem deci majorităţi circulare.

Să luăm un alt exemplu, al unui grup *G* format din 50 de persoane. Un profil al acestui grup este redat prin tabelul de mai jos (se observă că ierarhiile individuale sunt de doar cinci tipuri):

20	15	1	8	6
x	y	y	z	z
y	z	x	x	y
z	x	z	y	x

Să începem cu alternativele *x* şi *y*. Observăm că *x* este preferată lui *y* de 20 + 8 = 28 de persoane; invers, *y* este preferată lui *x* de 15 + 1 + 6 = 22 persoane. La nivelul grupului, aşadar, prin regula majorităţii *x* este preferată lui *y*: avem $P(x,y)$. Analog, se vede că *y* este preferată prin regula majorităţii lui *z*: $P(y,z)$, iar *z* este preferată prin regula majorităţii lui *x*: $P(z,x)$. Grupul preferă alternativa construirii unor laboratoare de informatică în şcolile din oraş celei care constă în repararea străzilor; preferă repararea străzilor din oraş în raport cu modernizarea pieţelor agroalimentare, dar preferă să se modernizeze pieţele agroalimentare alternativei construirii unor laboratoare de informatică în şcolile din oraş. Dificultatea apare imediat: dacă relaţia de preferinţă socială pe care o obţinem vrem să fie tranzitivă, ar fi trebuit ca, pentru a nu cădea în contradicţie, *x* să fie preferată lui *z* (ar fi trebuit ca grupul să prefere construirea unor laboratoare de informatică în şcoli modernizării pieţele agroalimentare din oraş), şi nu invers – aşa cum a rezultat aici. În cazul nostru nu există niciun învingător Condorcet.

Apelând la regula majorităţii pentru a determina care dintre alternative este preferată social, uneori relaţia de preerinţă socială la care ajungem nu este raţională: ea încalcă proprietatea tranzitivităţii. Folosirea drept criteriu de decizie a învingătorului Condorcet nu conduce deci la rezultatele dorite.

2.4.2. Alternative la regula majorităţii

Condorcet şi Borda. Cum se poate înlătura această preferinţă ciclică? Vom începe cu două răspunsuri clasice: cel formulat

de Marie Jean Antoine Nicolas de Caritat, marchiz de Condorcet (1743 – 1794), și cel al lui Jean Charles Borda (1733 – 1799). (Ambii autori au propus soluțiile lor în secolul al XVIII-lea; în fapt, Borda și-a expus punctul de vedere în 1770, iar Condorcet în 1785[34].)

Atenție: să nu confundăm conceptul de **învingător Condorcet**, discutat mai devreme, cu **regula lui Condorcet**, pe care o vom analiza în acest paragraf. Regula lui Condorcet produce o alternativă pe care o indică drept acceptabilă; ea poate fi aceeași cu învingătorul Condorcet. Dar am văzut că sunt situații în care nu există un astfel de învingător; or, și atunci regula lui Condorcet propune alegerea unei alternative.

Să începem cu soluția lui Condorcet. El este de acord cu ideea regulii majorității; dar aceasta devine inefectivă atunci când, aplicând-o în situații precum cea de mai sus, se obține un vot circular. Ca urmare, trebuie găsită o regulă mai generală.

Regula propusă de Condorcet este următoarea (Young: 1988): știm cum se compară între ele două alternative. Dacă luăm un șir ordonat format din cele trei alternative, vom defini sprijinul pentru acest șir prin suma preferințelor pe care le indică. Astfel, fie șirul *xyz*. În exemplul de mai sus, sprijinul pentru acest șir este dat de: 28 (numărul persoanelor care preferă pe *x* lui *y*) + 36 (numărul persoanelor care preferă pe *y* lui *z*) + 21 (numărul persoanelor care preferă pe *x* lui *z*) = 85. Analog, putem calcula sprijinul pe care îl au celelalte cinci posibilități de a forma un șir ordonat din cele trei alternative. Avem deci:

[34] Regula lui Borda este formulată în lucrarea sa *Mémoir sur les Élections au Scrutin*, prezentată de autor la *Académie Royale des Sciences* în 1770, dar care nu a fost publicată decât în 1784. Regula lui Condorcet este expusă în al său *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la probabilité des voix*, Paris, De l'imprimerie royale, 1785.

xyz = 85
xzy = 63
yxz = 79
yzx = 87
zxy = 71
zyx = 65

Regula lui Condorcet spune că șirul ales este cel care obține cel mai mare sprijin – deci în cazul nostru *yzx*. Iar alternativa aleasă este, evident, *y* (în exemplul nostru, alocarea celor mai multe fonduri pentru repararea străzilor din oraș).

Soluția pe care o oferă Borda este diferită. El pornește de la observația intuitivă că tăria susținerii pe care o au membrii unui grup față de o alternativă de acțiune nu e dată exclusiv de numărul de opțiuni prime pentru acea alternativă. Pentru a evalua reala tărie a susținerii unei alternative, crede Borda, e nevoie să cunoaștem cum stă acea alternativă în cadrul întregii ierarhizări de către membrii grupului a tuturor alternativelor. În acest scop, putem proceda astfel (luăm situația în care avem exact trei alternative). Presupunem mai întâi că fiecare membru al grupului și-a ierarhizat strict toate alternativele (deci nu este indiferent între ele în niciun caz). Apoi, pentru fiecare persoană, atașăm 1 punct alternativei aflate pe ultimul loc, 2 puncte celei aflate pe al doilea loc și 3 puncte alternativei care e cel mai mult preferată. Adunând punctele, obținem preferința socială. Să vedem ce obținem în exemplul nostru dacă aplicăm regula lui Borda:

x = 99 puncte
y = 108 puncte
z = 93 puncte

Aşadar, ordinea alternativelor este, potrivit acestei reguli, *yxz*, iar alternativa aleasă este, din nou, *y* (alocarea celor mai multe fonduri pentru repararea străzilor din oraş). Regula lui Borda pare extrem de naturală, şi este, de asemenea, în concordanţă cu cea a alegerii majoritare (în cazurile în care nu avem vot ciclic).

Dar să notăm deja că ordinea indusă prin această regulă e diferită de cea indusă de regula lui Condorcet, fiindcă alternativele *z* şi *y* şi-au schimbat locul.

De aici ajungem la următoarea întrebare: este oare posibil ca cele două reguli să difere şi în ce priveşte prima alternativă, deci acţiunea aleasă? Să luăm un exemplu (el îi aparţine lui Condorcet însuşi); avem 81 de membri ai grupului nostru, care au următoarele preferinţe:

30	1	29	10	10	1
x	x	y	y	z	z
y	z	x	z	x	y
z	y	z	x	y	x

Să aplicăm cele două reguli. Cititorul poate calcula uşor că, potrivit regulii lui Condorcet, sprijinul pe care îl au cele şase şiruri ordonate este următorul:

xyz = 171
xzy = 114
yxz = 170
yzx = 129
zxy = 73
zyx = 72

Aşadar, şirul ordonat care exprimă preferinţa socială este *xyz* şi, ca urmare, alternativa *x* este cea preferată de grup.

Să trecem însă la regula lui Borda. Potrivit ei, vom avea:

x = 182 puncte
y = 190 puncte
z = 114 puncte

Ca urmare, şirul ordonat care exprimă preferinţa socială este *yxz* şi, deci, alternativa *y* este cea preferată de grup.

În exemplul nostru, cele două reguli conduc la alegeri diferite. Putem să evaluăm aceste alegeri? Cel mai adesea, există două metode de a proceda în acest sens. Prima constă în cercetarea modului în care funcţionează efectiv cele două proceduri. Cea de-a doua – cu care vom începe – constă în găsirea unor presupoziţii ale mecanismelor de alegere utilizate, deci ale celor două reguli.

E important să facem aici o observaţie. Ceea ce dorim este să găsim o procedură de agregare a preferinţelor individuale care să producă în calitate de alegere socială alternativa pe care o considerăm „cea mai bună". Problema este însă aceea că nu e cu putinţă să determinăm criterii care să ne spună, în mod absolut, ce înseamnă că o alternativă este cea mai bună. Vom vedea că, dimpotrivă, a fi cel mai bun e relativ la setul de criterii pe care le folosim: criterii de eficienţă sau criterii formale. Mai puţin riguros formulând problema noastră, ideea este că prin compararea regulilor de agregare socială noi nu urmărim să detectăm care este în mod obiectiv cel mai bun mod de a proceda; nu are sens ideea că vrem să atingem „adevărul" (şi, ca urmare, nu are sens nici ideea că mecanismele de alegere democratice discutate aici sunt – sau nu sunt, cum pretind critici ai democraţiei – mecanisme care dezvăluie realitatea aşa cum este ea, ori adevărul).

Mergând pe această a doua cale, vom discuta un argument pe care l-a propus chiar Condorcet. El ridică următoarea problemă: intuitiv, noi considerăm că ar fi normală următoarea exigenţă pusă asupra unei reguli de preferinţă socială. Anume, să observăm că alternativa *x* este preferată (în comparaţia directă, pe care, așa cum am văzut, o presupune și procedura lui Borda) atât lui *y* cât și lui *z*: *x* este preferată lui *y* de jumătate plus unu din membrii grupului (de 41 de persoane) și este preferată lui *z* de 61 de persoane, deci de mai bine de trei sferturi din membrii grupului. Normal, zice Condorcet, ar fi ca – pe această bază – alternativa *x* să fi fost declarată ca preferată social (așa cum de altfel face metoda lui Condorcet însuși). Cum regula lui Borda produce un rezultat diferit, ar decurge că ea nu este acceptabilă.

Care este însă motivul pentru care regula lui Borda induce rezultatul că, totuși, *y* este alternativa preferabilă social? Motivul, consideră Condorcet, este acela că evaluările se fac prin luarea în considerare și a alternativei *z* (care, potrivit ambelor reguli discutate aici, se clasează pe locul al treilea în topul preferinţelor). Să vedem cum intervine ea. Am văzut că scorul în comparaţia dintre *x* și *y* este extrem de strâns: doar un vot le diferenţiază. Dar, comparate cu *z*, alternativa *x* e preferată de 61 de persoane, în timp ce alternativa *y* este preferată de mult mai multe persoane, anume de 69. Ca urmare, se naște bănuiala că motivul pentru care regula lui Borda selectează alternativa *y* în comparaţie cu *x* este acela că ea se situează mai bine în comparaţie cu alternativa *z* – care, cum am văzut, e de fapt (ca să folosim aici un termen sportiv) un outsider. Argumentul lui Condorcet pare să fie atunci următorul: în selectarea alternativei preferate, nu trebuie să ţinem cont decât de felul în care se raportează între ele alternativele considerate, și nu de alte alternative. Argumentul pare extrem de pertinent. Cel puţin două motive cântăresc puternic în favoarea lui:

- în acest fel preferinţele se constituie prin considerarea unui domeniu dat de alternative, în care nu trebuie incluse toate alegerile posibile;
- rezultatul ales nu trebuie manipulat prin adăugarea unor alternative noi.

Într-adevăr, este evident că alternativa *z* este una slabă, atât *x* cât și *y* fiind preferate în raport cu ea. Faptul că alternativele mai bine situate se raportează într-un anumit fel la *z* nu ar trebui să conteze în comparaţia dintre ele însele. Într-un fel, alternativa *z* trebuie considerată ca *irelevantă* în alegerea dintre *x* și *y*.

Putem acum să formulăm *problema lui Condorcet*: dacă dorim să alegem între regula, alternativă, a lui Borda și regula propusă de el însuși, atunci trebuie să ne precizăm poziția față de opţiunea de a accepta sau nu un principiu mai adânc decât cele două reguli – anume principiul independenţei de alternativele irelevante:

> **Independența de alternativele irelevante**. Să presupunem că avem două profile p_G^1 și p_G^2 ale grupului *G*, deci două seturi de preferinţe posibile ale membrilor grupului. Dacă în cele două profile relația de preferinţă între două alternative *x* și *y* este aceeași, pentru orice membru al grupului, atunci preferinţa socială între *x* și *y* este aceeași în ambele cazuri.

Potrivit acestui principiu, alegerea colectivă trebuie pusă în legătură în mod direct cu preferinţele individuale; ea revine la a spune că dacă preferinţele între două alternative pe baza cărora se face o alegere colectivă nu se schimbă, atunci alegerea între acestea trebuie să rămână aceeași. (Să observăm că potrivit acestui principiu contează doar ordinea în care se află preferinţele, nu și indicatori numerici ai preferinţelor, așa cum se procedează în cazul regulii lui

Borda. Această împrejurare este esenţială în compararea celor două strategii.) Dacă admitem acest principiu, vom fi nevoiţi să respingem o regulă precum cea a lui Borda. Dar regula lui Condorcet este compatibilă cu el.

Există argumente împotriva admiterii condiţiei de independenţă de alternativele irelevante. În unele situaţii respingerea ei ne apare ca intuitivă şi uşor de aplicat. În campionatul naţional de fotbal toată lumea acceptă sistemul după care fiecare joacă cu fiecare. S-ar putea ca anul acesta echipele plasate la încheierea campionatului pe primele două locuri, atunci când au jucat între ele, să fi terminat meciurile cu acelaşi rezultat: una dintre ele a învins de fiecare dată. Dar e posibil ca cealaltă echipă să ia campionatul, fiindcă a avut rezultate mai bune în întâlnirile cu celelalte echipe din campionat (cu alternativele irelevante). La fel, se prea poate ca în cadrul unui turneu de şah câştigătorul să fi pierdut în faţa şahistului clasat al doilea, dar s-a clasat mai bine pentru că a avut rezultate mai bune în partidele cu ceilalţi concurenţi.

Pe de altă parte, există argumente în favoarea criteriului de independenţă de alternativele irelevante. În primul rând, el pare intuitiv acceptabil. Căci, intuitiv, atunci când aleg pe *x* în raport cu *y* eu îl exclud pe *y* de la statutul de a fi ales. Dar dacă *y* este o alternativă nefezabilă, atunci a a spune că *y* este exclus prin alegerea mea nu are sens, fiindcă oricum ea era exclusă ca alegere. Dacă vreau să aleg între a petrece o seară plăcută cu Ioana sau cu Maria, alegerea are sens, ştiind că ambele persoane şi-au exprimat ieri dorinţa de a cina împreună cu mine. Dar dacă vreau să aleg între una din ele şi Cleopatra, regina Egiptului, e limpede că cina cu vestita regină era deja exclusă, chiar înainte ca eu să-mi pun problema de a decide.

De asemenea, sunt situaţii în care intuitiv respingerea acestei condiţi pare de-a dreptul iraţională. Să presupunem că suntem la un restaurant şi vrem să comandăm o ciorbă. Ospătarul îmi spune:

avem ciorbă de legume şi ciorbă de perişoare. Eu prefer între acestea ciorba de legume, şi aleg în consecinţă. Dar după un minut ospătarul revine, îşi cere scuze şi îmi spune că bucătarul a pregătit şi ciorbă de burtă. Ah, zic eu, atunci comand ciorbă de perişoare! Mulţi ar putea zâmbi ascultând aceast poveste. Structura ei este evident una care încalcă proprietatea independenţei de alternativele irelevante. Anume, între două alternative *x* şi *y* eu preferam (strict) pe *x*: avem $P(x,y)$. Dar în prezenţa unei a treia alternative *z*, preferinţa mea între *x* şi *y* se schimbă: acum prefer strict pe *y*, deci avem $P(y,x)$.

În al doilea rând, cel mai adesea situaţiile reale în care luăm decizii satisfac acest criteriu. Într-adevăr, în deciziile reale noi nu punem la lucru toate preferinţele noastre. Poate că l-aş prefera la conducerea P.N.L. pe Ionel Brătianu, dar el nu este, evident, o alternativă efectivă; poate că ai prefera să-l vezi pe M. Eminescu editorialist la ziarul tău preferat, numai că de bună seamă nu ai cum să-l alegi pe el. În al treilea rând, acest criteriu are o implicaţie practică importantă: el funcţionează ca un instrument de restrângere a agendei grupului la acele alternative care sunt efectiv semnificative; iar dacă restrângerea are ca rezultat un număr rezonabil de mic de alternative – între care alegerea se poate face mai uşor – atunci criteriul funcţionează ca un mecanism important de decizie. În sfârşit, criteriul împiedică apariţia unei pante alunecoase: căci, dacă el nu ar funcţiona, ne-am putea aştepta să apară un număr uriaş de alternative (irelevante). La conducerea unui partid de astăzi de la noi ar putea fi atunci candidat nu doar liderul lui de acum un veac, ci şi vreun om politic ori filosof de acum două milenii, ori Nae Caţavencu, ori vreun cyborg – şi desigur că înşiruirea nu ar avea sfârşit. În al patrulea rând, aşa cum vom vedea mai jos printr-un exemplu, dacă este încălcată condiţia independenţei de alternativele irelevante atunci uneori alegerile pot fi manipulate (sau, cel

puţin, încercările în acest sens au mai mari sorţi de izbândă). Și încă un lucru: așa cum vom vedea mai jos, principiul independenței de alternativele irelevante este central în formularea teoremei lui Arrow.

Dacă vom considera că exemplele de tipul celui privind alegerea la restaurant a unei ciorbe sunt mai semnificative pentru ce înseamnă condiția independenței de alternativele irelevante, atunci va trebui să conchidem că regula lui Borda nu trebuie preferată în raport cu, să zicem, cea a lui Condorcet. Dar dacă suntem mai atrași de exemple precum cele privind campionatul de fotbal sau turneul de șah, atunci s-ar putea să nu vedem nimic rău în acceptarea condiției independenței de alternativele irelevante și vom fi mai dispuși, bunăoară, să constuim un sistem electoral bazat pe regula lui Borda.

Să ne întoarcem însă acum la metodele de a evalua meritele relative ale celor două proceduri propuse de Condorcet și de Borda de alegere socială între alternative și să cercetăm modul în care **funcționează efectiv** acestea. Vom insista asupra regulii lui Borda, pentru motivul că aceasta a fost cel mai mult discutată în încercările de construire și de evaluare comparativă a sistemelor electorale. Trăsătura cea mai aplaudată a regulii lui Borda (pe care chiar autorul ei a indicat-o) e că aceasta ia în considerare întregul sprijin pe care îl poate avea o alternativă: întrucât ea cere să vedem nu numai ce alternativă este pe primul loc, ci și care e pe locurile următoare, alternativa care este aleasă e cea care se bucură de cel mai larg sprijin din partea votanților (care, într-un fel, este cea mai populară). E interesant că potrivit abordărilor moderne, regula lui Borda pare să indice că într-o alegere candidatul cu cele mai mari șanse este cel moderat, cel mai apropiat de ceea ce vom numi „votantul median". Merrill (1984) a realizat o simulare a felului în care într-un context dat diferite aranjamente electorale ar produce rezultate. Regula lui Borda, a conchis el, are o caracteristică importantă: ea are probabilitatea cea mai ridicată să selecteze un învingător Condorcet (și prin urmare, ea minimizează posibilitatea apariției paradoxurilor votării).

Desigur însă – se va replica – nu trebuie uitat că procedura lui Borda lasă liberă și posibilitatea manipulării alegerilor. Iată un exemplu în acest sens (după Reilly: 2002): în unele state din zona Oceanului Pacific se practică, după proclamarea independenție acestora, un sistem de vot care e bazat pe regula lui Borda. Unul dintre aceste state este Republica Kiribati. Independentă din 1979, aceasta e alcătuită din 33 mici atoluri răspândite pe o suprafață de trei milioane de kilometri pătrați în Pacificul central. Cea mai importantă funcție din stat e cea de președinte, ales prin vot universal. Dar nominalizările pentru funcția de președinte se fac într-un mod specific. Anume, doar membrii Parlamentului au acest drept. Legea prevede ca în alegerile prezidențiale să fie cel puțin trei candidați, dar nu mai mult de patru. Cum de multe ori se întâmplă să existe mai mult de patru candidați potențiali, e nevoie ca Parlamentul, format din 41 de membri, să aleagă între aceștia. Acest lucru se face apelând la regula clasică a lui Borda: se acordă patru puncte pentru candidatul preferat pe locul întâi, trei pentru cel preferat al doilea, două puncte pentru cel plasat al treilea, un punct pentru cel aflat pe locul patru și nici un punct pentru ceilalți. Candidații care acumulează cel mai mare număr de puncte pot apoi să candideze pentru președinție. Președintele e ales prin vot popular, iar metoda folosită e cea a pluralității (câștigă acel candidat care are cel mai mare număr de voturi).

În anul 1991 alegerile au scos în evidență existența a patru grupuri – să le spunem aici *A*, *B*, *C* și *D* – în Parlament. Fiecare a propus câte doi candidați, să îi desemnăm aici pe scurt prin *A1* și *A2*, *B1* și *B2*, *C1* și *C2*, *D1* și *D2*. Grupurile *A* și *C* s-au coalizat și au

votat strategic (pentru acest concept a se vedea mai jos Capitolul 3), cu scopul de a-l elimina din joc pe candidatul *B1* – cel care părea cel mai puternic contracandidat din partea opoziției. Votul din Parlament a fost următorul:

Candidatul	Prima preferință	A doua preferință	A treia preferință	A patra preferință	Total puncte
A1	16	1	0	11	78
C1	12	2	1	13	69
A2	0	14	13	0	68
C2	0	11	13	4	63
B1	10	3	2	0	53
B2	0	9	1	3	32
D1	0	1	11	0	25
D2	3	0	0	10	22

Cum se observă, grupurile *A* și *C* au introdus câte încă un candidat, cu scopul de a avea în total un număr de patru candidați – și deci să acorde puncte numai acestora, nu însă și candidaților celorlalte grupuri *B* și *D*; iar rezultatul este că au intrat în competiția populară numai candidații susținuți de *A* și *C* – astfel fiind eliminat cel mai puternic adversar: *B1* (care, cum se vede, era pe primul loc în preferințe pentru 10 membri ai Parlamentului). (De altfel, în alegerile din 1991 candidații *A2* și *C2* au fost nominalizați numai pentru acest scop; ei nici nu au făcut campanie electorală: după ce s-au înscris în cursă pur și simplu s-au întors pe insulele lor.)

Alte alternative la regula majorității. Nu vom discuta pe larg alte proceduri de alegere, diferite de regulile lui Condorcet și Borda. Vom aminti însă pe scurt unele dintre acestea, iar apoi vom construi un exemplu și vom vedea cum diferă înte ele diferitele proceduri, alternative la regula majorității simple, de selectare a alternativelor.

Regula pluralității simple: fiecărui votant i se alocă un singur vot, pe care îl poate atașa unei alternative. Preferința socială este în favoarea alternativei cu cele mai multe voturi.

Alternativele la regula majorității pot fi clasificate în mai multe moduri. Unul dintre acestea constă în evidențierea clasei **regulilor poziționale**. Acestea se caracterizează prin faptul că, spre deosebire de regula majorității, nu se bazează pe o comparație două câte două a alternativelor, ci încearcă să țină seamă de o informație mai mare despre felul în care membrii grupului preferă între toate alternativele depe agendă. Din această clasă de reguli fac parte regula pluralității (care folosește numai informația despre alternativele așezate de votanți pe primul loc), regula lui Borda (care folosește informații despre un număr mai mare de alternative așezate pe primele *n* locuri) sau regula aprobării (care folosește informații despre un număr – variabil – de alternative așezate pe primele locuri de votanți).

Să observăm că regula majorității simple este un *caz particular* al acestei reguli: într-adevăr, dacă avem doar două alternative, atunci potrivit regulii pluralității câștigă alternativa care are sprijinul a mai mult de jumătate din numărul total de voturi.

Balotaj plural: fiecărui votant i se alocă un singur vot, pe care îl poate atașa unei alternative. Primele două alternative în ordinea numărului de voturi intră în turul doi, când se alege prin regula majorității simple.
Balotaj secvential: se elimină alternativa cu cel mai mic număr de voturi și se repetă votul.
Vot prin aprobare: votanților li se alocă un număr de voturi egal cu cel al alternativelor de pe agendă; ei le pot folosi pe

toate sau numai pe unele, atașând voturi alternativelor pe care le aprobă. Câștigă alternativa cu cele mai multe voturi.

Regula votului prin aprobare pare să fie mai ușor de acceptat decât cea a lui Borda, pentru că spre deosebire de aceasta, care presupunea ca fiecare votant să fie în stare să ierarhizeze toate alternativele de pe agendă, acum votanții trebuie doar să deosebească între alternativele proaste și cele care nu sunt proaste: cele care nu sunt considerate proaste primesc, fiecare, un vot – dar nu este nevoie ca votanții să poată să le ierarhizeze.

Alte două reguli simple sunt următoarele:

Regula lui Copeland: alternativa aleasă este cea care are cel mai mare index Copeland. Acest index se calculează astfel pentru o alternativă *x*: din numărul alternativelor pe care le învinge *x* în comparație directă se scade numărul alternativelor care o învinge pe *x* în comparație directă. (De exemplu, dacă *x* este un învingător Condorcet, iar agenda are *n* membri, atunci indexul lui *x* are valoarea maximă de *n* – 1.)

Regula lui Schwartz: Alternativa preferată se alege în felul următor: 1) dacă există un învingător Condorcet, atunci regula selectează această alternativă; 2) dacă nu, atunci se alege „cercul de vârf", adică alternativele care înving toate celelalte alternative, dar între ele există circularitate. (Desigur, cercul acesta poate cuprinde trei alternative sau chiar mai multe, chiar întreaga agendă.)

Baron et al. (2005) au studiat într-un experiment de laborator o societate scindată între două grupuri *A* and *B* de mărime egală. Există trei alternative *a*, *b* și *c*. Beneficiile sunt date în tabelul de mai jos:

Tipul de votant	Alternativa a	Alternativa b	Alternativa c
A	10	0	6
B	2	12	8

În mod evident, alternativa *a* favorizează membrii grupului *A* și defavorizează membrii grupului *B*. Membrii grupului *B* preferă cel mai mult alternativa *b*, care însă nu e decât a treia opțiune pentru membrii grupului *A*. Alternativa *c* nu este la fel de bună ca cea preferată de fiecare grup, dar toți votanții o pot accepta ca pe o alternativă destul de bună. Problema este că optimul social (alternativa *c*) nu este prima alegere a niciunui grup. Dacă sunt raționali, membrii fiecărui grup vor susține alternativa preferată de grup mai degrabă decât interesul general.

În experimentul de laborator subiecții au votat mai întâi sub regula pluralității. Rezultatul a fost că 45% au votat pentru alternativa *a*, 2% au votat pentru *b*, iar 54% au votat pentru alternativa consensuală *c*. Ca urmare, alternativele egoiste au primit o medie de (45 + 2)/2 = 23.5%, iar alternativa consensuală *c* a primit 54% și a fost astfel aleasă. Mai departe, subiecților li s-a cerut să voteze sub regula aprobării. Ei au făcut următoarele alegeri: {*a*} – 19%; {*b*} – 0%; {*c*} – 15%; {*a*, *b*} + 10%, {*a*, *c*} – 48%; {*b*, *c*} – 8%. Astfel, scorurile obținute de cele trei alternative au fost: 77% pentru *a*, 18% pentru *b* și 71% pentru *c*. Alternativele egoiste au primit pe medie (77 + 18)/2 = 47.5%). Experimentele au arătat că alternativa consensuală *c* este aleasă potrivit ambelor reguli, dar că în cazul în care se folosește regula aprobării ea este susținută de mai mulți votanți.

Se poate trage de aici, arată Laslier (2010), o concluzie mai generală: o parte relativ mare din populație ar fi gata să aprobe o opțiune optimă social, în raport cu opțiunea lor preferată egoist, dacă s-ar oferi oportunitatea de a proceda astfel.

Acum să luăm următorul exemplu[35]. Presupunem că avem un grup format din 55 persoane, care urmează să aleagă între cinci alternative: *x*, *y*, *z*, *u*, *w* și ale căror preferințe sunt prezentate în tabelul următor (dacă există cinci alternative, sunt 120 de feluri în care un votant le poate ordona strict; dar, cum se vede, votanții din grupul nostru preferă doar în șase feluri între alternativele date). Tabelul diferă de cele pe care le-am construim mai devreme prin faptul că pe fiecare coloană indicăm cu litere **bold** doar acele alternative pentru care votantul respectiv – dacă ar urma să se folosească drept regulă de selectare a alternativelor votul prin aprobare – ar atașa un vot. Exemplul este remarcabil prin faptul că face ca prin cel puțin o metodă de agregare a preferințelor individuale fiecare din cele cinci alternative să ajungă preferința grupului.

18	12	10	9	4	2
x	**y**	**z**	**u**	**w**	**w**
u	**w**	**y**	**z**	**y**	**z**
w	**u**	**w**	**w**	**u**	**u**
z	z	**u**	y	z	y
y	x	x	x	x	x

Primul lucru pe care vrem să îl verificăm este dacă există un învingător Condorcet. El într-adevăr există, fiindcă în comparații în pereche alternativa *w* învinge fiecare altă alternativă (obține 37 voturi când e comparată cu *x*; 33 când e comparată cu *y*; 36 când e comparată cu *z* și 28 când e comparată cu *u*). Dar să observăm o caracteristică importantă a acestei alternative: ea este așezată ca primă preferință de cei mai puțini membri ai grupului.

Prin regula pluralității se observă ușor că alternativa care iese învingătoare este însă *x* – care este ierarhizată de cel mai mare

[35] Exemplul e dat de J.M. Malkevitch; *apud* Shepsle, Bonchek: 1997, p. 168.

număr de votanți ca primă preferință: e oarecum straniu, fiindcă toți ceilalți votanți o așează pe ultimul loc. (De aceea nu va fi însă surprinzător să constatăm că, de pildă, prin regula lui Borda alternativa *x* se clasează cel mai prost!)

Prin regula pluralității secvențiale în turul doi se califică alternativele *x* și *y*, dintre care în al doilea tur alternativa *y* câștigă detașat.

Prin regula lui Condorcet (de data aceasta calculele sunt mult mai lungi, fiindcă există 5! = 120 modalități diferite de a ierarhiza strict cele cinci alternative; cititorul care dorește poate să le facă singur) ordinea rezultată a alternativelor este: *wuzyx*, șir care cu 356 puncte le învinge pe toate celelalte. E de observat că regula lui Condorcet o indică drept alternativă preferată exact pe cea care este învingătoare Condorcet.

Regula lui Borda dă următoarea ordine a preferinței sociale: *uwzyx*, deci cel mai bine plasată este alternativa *u* (e drept, la o distanță foarte mică de *w*), în timp ce alternativa *x*, care prin regula pluralității devenea preferată social, acum este în mod detașat pe ultimul loc. (Iarăși, cititorul poate să calculeze singur: va atașa cinci puncte pentru alternativa aflată pe locul întâi și așa mai departe.) (Încă o observație interesantă: regula lui Borda poate fi manipulată: dacă votanții din grupul doi sau trei – care au, respectiv, 12 și 10 membri – își reprezintă strategic altfel preferințele, așezând mai jos alternativa *u*, atunci ei fac ca alternativa *w* – pe care o preferă lui *u* – să iasă învingătoare!)

Prin votul prin aprobare alternativele *u* și *w* sunt pe primele două locuri (la egalitate de voturi), urmate fiind de *y*, *z* și *x*. Această regulă, spre deosebire de celelalte, nu dă un singur învingător.

Morala discuției din această secțiune poate fi rezumată simplu: dacă ne întrebăm, într-o situație de decizie, care dintre alternativele aflate pe agendă este **alternativa corectă**, date fiind preferințele individuale (deci, mai tehnic vorbind, dat fiind un anumit profil

al grupului), atunci nu există ceva de genul unui răspuns ferm. Alegerea corectă depinde de regula pe care o folosim. Așadar, faptul că o alegere este sau nu corectă nu poate fi stabilit la modul absolut: fiecare regulă de alegere creează propriul ei concept de corectitudine, și nu există un concept absolut de corectitudine.

Așa cum a argumentat Plott (1991), alegerea grupului poate fi simplu reprezentată prin ecuația:

Preferințe x Reguli = Rezultate

Această relație (uneori numită și **ecuația fundamentală a politicii**) ilustrează două aspecte foarte importante: 1) *dacă preferințele individuale se schimbă, atunci și rezultatele se pot schimba, chiar dacă regulile rămân neschimbate*; 2) *dacă regulile se schimbă, atunci și rezultatele se pot schimba, chiar dacă preferințele individuale rămân constante*.

Dacă mergem mai departe și întrebăm: dar oare nu cumva putem alege între diferitele reguli de agregare a preferințelor individuale?, atunci ne întoarcem la o chestiune cercetată pe larg mai devreme; anume, la proprietățile pe care le au sau nu le au diferitele astfel de reguli. Iar alegerea noastră va depinde de modul în care ne raportăm la aceste reguli. Comparația făcută în această secțiune, între regulile lui Borda și Condorcet, este un exemplu cu privire la felul în care se poate face o asemenea analiză.

2.4.3. Teorema lui Arrow

În această secțiune vom prezenta unul dintre cele mai cunoscute rezultate de „imposibilitate" în teoria alegerii sociale. El mai este cunoscut ca un **„paradox"**; aceasta pentru că, în esență, el dovedește o *incompatibilitate* între două seturi de condiții: pe de o parte, condiții plauzibile cu privire la aranjamentele acceptabile în care se realizează decizia socială; pe de altă parte, ideea existenței unei

proceduri de producere a unei relații de preferință socială care ar trebui să aibă caracteristici pe care le admitem ca plauzibile.

Teorema lui Arrow (1951) are următoarea structură: presupunem că știm care sunt preferințele individuale (altfel zis, cunoaștem agenda și profilul grupului *G*). Admitem, de asemenea, că alegerea socială e funcție de preferințele individuale. Spre deosebire de teorema lui May, pe care am discutat-o în secțiunea 2.3.2, abordarea lui Arrow nu se concentrează asupra unor reguli de preferință socială (RPS) specifice (cum este regula majorității simple). Dimpotrivă, Arrow studiază clase întregi de astfel de reguli și își propune să determine proprietățile pe care le au diferite astfel de clase. Am văzut că o RPS atașează fiecărui profil al unui grup o preferință socială. O preferință socială trebuie să fie analoagă relațiilor de preferință individuale; așadar, ea trebuie să aibă proprietățile de conectivitate și tranzitivitate. Teorema lui Arrow arată că unele clase de RPS sunt vide: nu există nicio regulă de preferință socială care să satisfacă anumite colecții de proprietăți. În particular, unele proprietăți ale RTS-urilor care par acceptabile se dovedesc a fi incompatibile: nu există nicio RTS care să aibă toate acele proprietăți. Cum explica însuși Arrow structura demonstrației sale:

> Sunt propuse anumite proprietăți pe care ar trebui să le posede orice funcție de alegee socială. Apoi este examinată posibilitatea de a îndeplini aceste condiții. Dacă avem noroc, atunci va exista exact o funcție de alegere socială care le va satisface. Dacă suntem mai puțin norocoși, vor putea să existe mai multe funcții de alegere socială care vor satisface condițiile sau axiomele. În sfârșit, culmea nenorocului va fi atunci când nu există nicio funcție care să îndeplinească acele condiții dorite.[36]

[36] K. Arrow, The Principle of Rationality in Collective Decisions (1952), *apud* A. Sen (2002: p. 328)

Arrow definește un număr de patru astfel de proprietăți. Plecând de la ele, Arrow formulează teorema sa de imposibilitate. O vom analiza pe larg mai jos; aici să notăm doar că ea spune că cele patru condiții sunt incompatibile între ele: nu există nicio funcție de preferință socială (care deci să constea într-o relație de preferință tranzitivă) care să le îndeplinească pe toate. Să formulăm mai întâi cele patru proprietăți, după care le vom analiza pe scurt.

1. **Domeniul universal**. Oricare ar fi profilul p_G al grupului G și oricare ar fi alternativele x și y aflate pe agenda X a grupului, o regulă de preferință socială trebuie să genereze un singur rezultat: $P(x,y)$ sau $P(y,x)$ sau $I(x,y)$.
2. **Criteriul Pareto tare**. Pentru orice două alternative x și y, dacă x este preferată în mod nestrict lui y de către orice membru al grupului G, și x e preferat strict lui y de cel puțin un membru al grupului, atunci x este alternativa preferată social.
3. **Independența de alternativele irelevante**. Să presupunem că avem două profile p_G^1 și p_G^2 ale grupului G, deci două seturi de preferințe posibile ale membrilor grupului. Dacă în cele două profile relația de preferință între două alternative x și y este aceeași, pentru orice membru al grupului, atunci preferința socială între x și y este aceeași în ambele cazuri.
4. **Nedictatura**. Nu există un membru al grupului astfel încât, pentru orice profil al grupului și pentru orice alternative diferite x și y de pe agenda grupului, dacă acea persoană preferă strict pe x lui y, atunci și grupul va prefera strict pe x lui y.

Proprietatea domeniului universal (sau, cum am mai numit-o în secțiunea 2.3: *proprietatea determinării*) poate fi interpretată în sens logic – că, oricare ar fi profilul grupului G, este posibil să

construim o funcţie de preferinţă socială. Nu eliminăm *a priori* niciun profil al grupului atunci când încercăm să construim o funcţie de preferinţă socială. Pe de altă parte, așa cum am văzut, ea are o interpretare politică evidentă: nu avem dreptul să punem vreo limită asupra felului în care o persoană își alege propria relaţie de preferinţă. Astfel, ea apare ca o cerinţă liberală de admitere a oricărui plan de viață pe care o persoană individuală dorește să îl adopte. (Să notăm că cerinţa privește nu numai prima alegere, ci oricare alegere între două alternative.)

Criteriul lui Pareto, la rândul lui, exprimă mai curând o cerinţă politică democratică decât o condiţie cuprinsă în conceptul de raţionalitate. Criteriul lui Pareto este în fond o condiţie foarte slabă: cu greu ne putem imagina în ce situaţie cineva ar putea să obiecteze acestuia. (Și totuși, uneori există prevederi constituţionale care împiedică adoptarea unor decizii, chiar dacă acestea au sprijinul tuturor sau aproape tuturor membrilor societăţii: de pildă, chiar dacă toți oamenii dintr-o societate ar dori să introducă sclavia, o constituţie poate interzice o astfel de decizie.)

Independența de alternativele irelevante, așa cum am văzut, spune în fond că o alegere socială trebuie corelată cu preferinţele individuale; dacă relativ la o pereche de alternative de pe agendă ele nu se schimbă – chiar dacă membrii grupului își formează alte preferinţe relativ la alte alternative și la raporturile acestora cu cele din perechea considerată – atunci preferinţa între cele două trebuie să rămână aceeași. Această proprietate ne permite așadar să facem deducţii cu privire la alegerea socială între două alternative raportându-ne doar la preferinţele individuale între acele alternative și să lăsăm deoparte orice alte consideraţii.

Condiţia de nedictatură poate fi direct interpretată politic: dacă vrem ca grupul G să fie o democraţie, atunci nu putem accepta ca un anumit membru al lui să își impună preferinţele. (Să

notăm însă și un aspect cu caracter logic foarte important: nu e posibil să stabilim numai prin inspectarea preferințelor sale și a grupului dacă o persoană este dictator într-un grup. Căci dacă ordinea preferințelor unei persoane coincide cu cea a grupului nu decurge deloc că aceasta este dictator. Pentru a susține că ea este dictator trebuie să facem apel la condiția domeniului universal, și să arătăm că preferințele acelei persoane se impun oricare ar fi preferințele celorlalți.)

May și Arrow. Pesemne că cititorul se va fi întrebat deja care este relația dintre proprietățile lui May – pe care acest autor le-a formulat în vederea caracterizării regulii majorității simple – și condițiile luate în considerare de Arrow. Evident, proprietatea domeniului universal apare în ambele cazuri. Cum stau lucrurile cu celelalte proprietăți?

Să începem cu proprietatea anonimității a lui May. Ea spune că niciun membru al grupului nu poate beneficia de un statut privilegiat. În particular, deci, nu poate întâmpla ca preferința grupului între două alternative să fie întotdeauna (adică: în orice profil) determinată de felul în care preferă un anumit membru al acestuia. Ceea ce e un alt mod de a spune că proprietatea anonimității implică, drept un caz particular, proprietatea de nedictatură.

Să luăm acum proprietatea receptivității pozitive. Știm că, potrivit proprietății neutralității, dacă avem un profil p_G = (0, ... 0), atunci preferința socială a grupului *G* (care are *n* membri) între cele două alternative (fie *x* și *y* acestea) este una de indiferență. (Mai formal scris, avem: $f(p_G) = 0$.) Acum să construim un profil p'_G = (1, ... 0); apelând la proprietatea receptivității pozitive, întrucât unul dintre membrii grupului și-a schimbat opțiunea în favoarea lui *x*, vom avea $f(p'_G) = 1$. Putem aplica această schemă de argumentare de încă *n* – 1 ori, pentru oricare din membrii grupului. Or, această condiție este chiar condiția Pareto tare – care se dovedește așadar că poate fi obținută ca un caz particular al proprietății de receptivitate pozitivă a lui May.

În sfârșit, e de așteptat să încercăm să probăm că proprietatea neutralității are drept caz particular independența de alternativele irelevante. Proprietatea neutralității, așa cum am văzut, ne cere să tratăm la fel toate alternativele. Altfel formulat, dacă un anumit profil p_G tratează o pereche de alternative (*x*,*y*) exact la fel cum un alt profil p'_G tratează perechea de alternative (*x*′,*y*′), atunci preferințele sociale rezultate trebuie să trateze la fel cele două perechi de alternative. Desigur, dacă *x*′ este exact *x*, iar *y*′ este exact *y*, atunci obținem condiția independenței de alternativele irelevante: oricum ar diferi între ele două profile, dacă preferințele individuale în raport cu *x* și *y* sunt același, atunci la fel va fi și preferința socială între cele două alternative la cele două profile.

Putem așadar conchide că proprietățile considerate de Arrow sunt mai puțin tari decât cele considerate de May. Dar dacă lucrurile stau așa, cum putem compara cele două teoreme, a lui May și a lui Arrow? Evident, implicația este simplă: *regula majorității nu poate să îndeplinească simultan cele patru condiții ale lui Arrow și, în același timp, să producă întotdeauna o relație de preferință socială tranzitivă*. Or, exact acest lucru am văzut că se întâmplă: regula majorității satisface cele patru proprietăți ale lui Arrow; dar posibilitatea ca regula majorității să producă circularități indică faptul că relația de preferință socială generată nu are în mod obligatoriu proprietatea tranzitivității. Teorema lui Arrow e, așadar, mult mai generală decât cea a lui May: ea ne spune că dificultăți care sunt de genul celor discutate privind încălcarea tranzitivității se întâlnesc la o clasă mult mai largă de reguli de agregare a preferințelor individuale.

Teorema de imposibilitate a lui Arrow. Nu există nici un mod de agregare a preferinţelor individuale (o RPS) care să producă o relaţie de preferinţă socială tranzitivă şi care, de asemenea, să satisfacă simultan: 1) condiţia domeniului universal; 2) criteriul Pareto tare; 3) criteriul de independenţă de alternativele irelevante; 4) condiţia de nedictatură.

Semnificaţia teoremei este remarcabilă. Căci, pe de o parte, cele patru condiţii par acceptabile şi exprimă valori dezirabile; dar, pe de alt parte, teorema susţine că ele nu pot fi implementate împreună. Mai tare zis, potrivit acestei teoreme democraţia însăşi nu este implementabilă, în măsura în care noi considerăm că practica politică efectivă vizează acest obiectiv. E important să notăm că abordarea are un caracter foarte general: ea este nu „cardinală" (aşa cum de pildă solicita regula lui Borda), ci „ordinală"; ea nu ne cere să traducem în termeni numerici preferinţele noastre. De aceea, impactul teoremei lui Arrow este radical: ea susţine că nicio regulă numerică de decizie nu poate evita dificultatea formulată (contradicţia), în particular nicio formă de regulă majoritară sau reprezentativă. Aceasta pentru că teorema se aplică *oricărei* reguli de alegere am adopta.

Înainte de a da demonstraţia propriu-zisă a teoremei, vom introduce câteva definiţii şi vom prezenta două leme[37]. Fie *C* o submulţime a grupului *G*. Vom spune că *C* este o coaliţie. Ea este decisivă pentru alegerea lui *x* faţă de *y* atunci când, pentru orice profil al grupului, dacă orice membru al lui *C* preferă nestrict pe *x* lui *y* şi cel puţin un membru al lui *C* preferă strict pe *x* lui *y*, atunci grupul va alege pe *x*. Vom spune, de asemenea, că *C* este o coaliţie decisivă dacă ea este decisivă pentru alegerea între orice pereche de alternative aflate pe agenda lui *G*.

[37] Există multe demonstraţii ale teoremei. Cea pe care o prezint aici este cea mai des formulată în literatură.

Lema 1. (*Lema de expansiune*) Să presupunem că cele patru condiţii ale lui Arrow sunt îndeplinite de o RPS. Atunci, dacă *C* este o coaliţie decisivă pentru perechea (x,y), atunci ea este decisivă.

Demonstraţie. Să presupunem că *C* este o coaliţie decisivă pentru perechea (x,y). Să arătăm că ea este decisivă şi pentru orice altă pereche (u,w). Deoarece este îndeplinită condiţia domeniului universal, putem construi un profil al grupului în următorul mod: pentru orice *j* din *C* avem: $P_j(u,x)$; $P_j(x,y)$; $P_j(y,w)$; dar pentru orice persoană *i* din *G* – *C* avem: $P_i(u,x)$; $P_i(y,w)$; $P_i(y,x)$. Se observă uşor că pentru orice persoană *j* din *C* tranzitivitatea preferinţe individuale conduce la $P_j(u,w)$. Să atătăm că preferinţa grupului pentru perechea (u,w) este cea determinată de coaliţia *C*.

Cum *C* este decisivă, preferinţa socială este $P(x,y)$. Să observăm că putem aplica criteriul lui Pareto perechilor (u,x) şi (y,w). Obţinem: $P(u,x)$ şi $P(y,w)$. Prin tranzitivitatea preferinţei sociale, din $P(u,x)$ şi $P(x,y)$ decurge $P(u,y)$; mai departe, tot prin tranzitivitate din $P(u,y)$ şi $P(y,w)$ decurge $P(u,w)$. Prin condiţia independenţei de alternativele irelevante, singurul lucru care contează pentru preferinţa grupului între *u* şi *w* este reprezentat de preferinţele individuale între cele două alternative. Ca urmare *C* este decisivă pentru (u,w) – şi, întrucât această pereche este arbitrar aleasă, urmează că *C* este decisivă.

Lema 2. (*Lema de contracţie*) Să presupunem că cele patru condiţii ale lui Arrow sunt îndeplinite de o RPS. Atunci, dacă o coaliţie *C* are mai mult de un membru, există o submulţime proprie a ei care este de asemenea o coaliţie decisivă.

Demonstraţie. Mai întâi, partiţionăm pe *C* în două grupuri nevide C_1 şi C_2. Deoarece este îndeplinită condiţia domeniului

universal, putem construi un profil al grupului în următorul mod: pentru orice j din C_1 avem: $P_j(x,y)$ și $P_j(y,z)$; pentru orice j din C_2 avem: $P_j(y,z)$ și $P_j(z,x)$. Pentru orice persoană i a grupului care nu este în coaliția C (deci, pentru membrii mulțimii $G - C$) avem $P_i(z,x)$ și $P_i(x,y)$. Cum C este decisivă, avem $P(y,z)$. Acum, deoarece preferința socială R este completă, va trebui să avem sau $P(x,z)$ sau $R(z,x)$. (Iar potrivit independenței de alternativele irelevante, felul cum preferă grupul între x și z trebuie să depindă doar de preferințele membrilor lui între cele două alternative.) Dacă $P(x,z)$, înseamnă că C_1 e decisivă pentru perechea (x,z) – iar potrivit lemei 1 de mai sus ea va fi decisivă pentru orice pereche de alternative. Dacă însă $R(z,x)$, atunci în conjuncție cu $P(y,z)$ obținem prin tranzitivitate $P(y,x)$. Dar atunci (dată fiind independența de alternativele irelevante) coaliția C_2 va fi decisivă pentru perechea (x,z) – iar potrivit lemei 1 de mai sus ea va fi decisivă pentru orice pereche de alternative. Ca urmare, fie submulțimea proprie nevidă C_1, fie submulțimea proprie nevidă C_2 este o coaliție decisivă.

Demonstrația teoremei lui Arrow. Ideea demonstrației este aceea de a arăta că, presupunând că o regulă de alegere socială satisface cele patru condiții, atunci obținem o contradicție. Într-o altă formă, demonstrația constă în a presupune că o regulă de alegere socială (tranzitivă) satisface primele trei condiții ale democrației – domeniul universal; criteriul de unanimitate tare al lui Pareto; independența de alternativele irelevante – și a dovedi că atunci acea regulă încalcă condiția de nedictatură: există un membru al grupului care determină alegerea socială.

Să observăm mai întâi că, dacă admitem criteriul tare al lui Pareto, există coaliții decisive; anume, cel puțin G este astfel. Desigur, pot exista și coaliții de mărime mai mică decât G, deci s-ar putea ca C să fie strict inclusă în G: $C \subsetneq G$. La limită, dacă $C = \{a\}$, unde $a \in G$, atunci membrul a al grupului ar fi dictator.

Fie acum o coaliție C care este decisivă pentru o pereche de alternative. Potrivit lemei de expansiune, ea va fi decisivă pentru orice pereche de alternative. Mai departe, potrivit lemei de contracție există o submulțime proprie a lui C care este o coaliție decisivă. Cum G este o mulțime finită, înseamnă că aplicând de un număr finit de ori lema de contracție vom obține în cele din urmă o mulțime cu un singur element care este coaliție decisivă. Dar această situație încalcă proprietatea de nedictatură – q.e.d.

Teorema lui Arrow[38] nu este singurul rezultat de imposibilitate obținut în analiza agregării preferințelor. (Secolul nostru este unul în care rezultatele de imposibilitate au reprezentat nu de puține ori evenimente semnificative în viața științifică: să ne gândim, de pildă, la teoremele de nedemonstrabilitate ale lui K. Gödel!) Un alt rezultat interesant menționat adesea este cel al lui Sen: nu există nici o funcție de decizie socială care să satisfacă simultan condiția domeniului universal, condiția Pareto slabă și condiția liberală[39].

> **Teorema lui Sen**. Nu există niciun mod de agregare a preferințelor individuale (o RPS) care să îndeplinească simultan următoarele trei condiții:
> - *condiția domeniului universal*;
> - *condiția Pareto slabă*;
> - *condiția liberală*: pentru orice individ j există cel puțin o

[38] Există și alte prezentări ale ei. De pildă, Fishburn, P. (1970) îi dă următoarea formă: condiția de nedictatură împreună cu celelalte implică faptul că mulțimea membrilor grupului de referință (sau al societății considerate) este infinită. Pentru teorema lui Arrow un număr finit de membri ai grupului este așadar esențial. Arrow însuși a analizat în mai multe rânduri semnificația rezultatului său (a se vedea, de pildă, Arrow: 1967).

Este, de asemenea, de notat faptul că există multe alte demonstrații ale teoremei, unele foarte diferite de cea formulată aici.

[39] O cercetare monografică a teoremei lui Sen se găsește în Ungureanu (2011).

pereche de alternative (x,y) astfel încât dacă acest individ preferă pe x lui y, atunci societatea va trebui să prefere pe x lui y, iar dacă individul preferă pe y lui x, atunci scietatea va trebui să prefere pe y lui x.

Așa cum spune Sen, „valorile liberale par să ceară să existe alegeri care sunt personale și ca persoana relevantă să fie liberă să facă ceea ce îi place. Social va fi mai bine, în aceste cazuri, să i se permită să facă ceea ce vrea, dacă celelalte condiții rămân neschimbate" (Sen: 1970, p. 87). Într-adevăr, condiția liberală spune că există alegeri în care fiecare dintre noi trebuie acceptat ca ultimă autoritate pentru a fi făcute: dacă doresc să îmi zugrăvesc pereții din dormitor într-o anumită culoare, atunci pare natural ca societatea să nu dorească să îmi impună o altă alegere; dacă doresc să dorm noaptea cu fața în jos, pare natural ca societatea să îmi permită să fac alegerea cum să dorm (Sen: 1970a). E important de notat aici că „paradoxul" nu apare în raport cu posibilitatea de a construi o relație de preferință socială tranzitivă (de asemenea, nu se face apel nici la independența de alternativele irelevante). Tensiunea pe care o exprimă el este aceea între condiția lui Pareto și cea liberală: chiar dacă criteriul Pare slab pare să exprime ideea de liberate individuală, în realitate în cazurile în care vrem să alegem între mai mult de două alternative el conduce la consecințe care sunt profund neliberale.

Paradoxurile pe care le-am menționat indică așadar că intuițiile noastre privind condițiile prin care definim o democrație nu sunt foarte limpezi, iar uneori sunt chiar contradictorii. Mai mult, aceste paradoxuri sunt surprinzătoare. Căci nu era deloc un fapt cunoscut că ideea liberală, exprimată prin condiția lui Sen formulată mai devreme, nu se împacă prea bine cu criteriul lui Pareto; cum nici faptul că admiterea condițiilor domeniului universal, Pareto și a

independenței de alternativele irelevante sunt incompatibile cu dorința ca nici o alegere să nu se facă în chip dictatorial.

Exemple. Am discutat mai devreme o mulțime de reguli de agregare a preferințelor individuale. Fiecare dintre ele, dacă nu e dictatorială, trebuie să încalce cel puțin una dintre proprietățile presupuse în enunțul teoremei lui Arrow. Dar care? De pildă:

- Regula lui Borda încalcă proprietatea independenței de alternativele irelevante[40].
- Votul prin aprobare încalcă proprietatea independenței de alternativele irelevante.
- Regula majorității simple încalcă proprietatea de tranzitivitate a relației de preferință socială.

Ne oprim aici în această secțiune. Anume, în momentul în care în fața noastră apare problematica atât de complexă a modalităților în care se poate **răspunde** provocărilor pe care teoremele privitoare la agregarea preferințelor individuale le-au ridicat. Cum se poate evita apariția circularităților, a paradoxurilor agregării preferințelor? Aceasta e problema pe care o vom aborda în secțiunea următoare.

2.5. Soluții la problema agregării preferințelor

2.5.1. Paradoxul lui Condorcet în viața reală

În secțiunea 2.3.3 am discutat faptul că, dacă în fața unui grup format din cel puțin trei persoane se ivește problema alegerii între mai mult de două alternative, atunci, chiar dacă membrii grupului

[40] Cititorul poate de asemenea să încerce să arate că ea încalcă și proprietatea independenței de cale a lui Plott.

au preferințe tranzitive, nu avem nicio garanție că relația de preferință socială pe care o putem construi prin agregarea preferințelor individuale este la rândul ei una tranzitivă. Mai mult, am văzut că, dacă grupul este mai mare, iar alternativele între care ar urma să aibă loc alegerea sunt mai numeroase, atunci ne confruntăm cu o situație de-a dreptul deconcertantă: un profil în care preferința socială care e construită e ciclică devine regula. Probabilitatea ca prin agregarea preferințelor individuale să rezulte o preferință socială ciclică se apropie de 1.

Am putea spune că situația e nu doar deconcertantă, ci și dramatică? Da, însă în măsura în care am putea ca în viața reală, atunci când diferite grupuri fac alegeri – și se confruntă cu mai mult de două alternative cu șanse de a câștiga – să găsim cazuri în care preferințele individuale sunt astfel configurate încât agregarea lor (prin regula majorității, așadar aplicând criteriul lui Condorcet) să dea naștere ciclicităților. Mai mult, ar trebui ca aceste cazuri să fie de găsit pretutindeni, la tot pasul.

Problema este că realitatea alegerilor făcute de grupuri de oameni în societățile democrate nu susține deloc predicțiile teoretice: aproape că nu găsim exemple care să susțină că ciclicitatea e posibilă în viața reală. Blydenburgh (1971) a cercetat documentele Congresului S.U.A. din perioada 1932 – 1954 și a găsit numai două cazuri care să testeze existența unui paradox al circularității (în timp ce, teoretic, potrivit procedurilor Camerei Reprezentanților, care acceptă mai mult de două alternative, circularitatea ar fi trebuit să fie un fenomen mult mai răspândit). Riker (1958) e mult mai pesimist. El consideră că situațiile în care tranzitivitatea cade sunt foarte frecvente: se pot lua foarte multe exemple, chiar la întâmplare, pentru a testa circularitatea (chiar dacă, apoi, recunoaște că nu poate „demonstra că a apărut o intranzitivitate; dar afirm că în astfel de circumstanțe un caz autentic de paradox al votării ar fi putut apare" (1958: p. 358). Niemi (1970), unul dintre autorii care au studiat frecvența încălcării tranzitivității, a cercetat electorate mai largi (în multe cazuri cu mai mult de o sută de votanți) care au avut de ales între mai mult de doi candidați. El a studiat un număr de 22 de alegeri universitare (la University of Rochester, într-o perioadă de patru ani) și a găsit o singură instanță efectivă a paradoxului lui Condorcet. (Desigur, admite el, eșantionul a fost prea mic și de aici nu se poate conchide nimic cu caracter mai general).

Ce se întâmplă? Este teoria greșită? Răspunsul nu pare să fie acesta. Mai degrabă avem a face cu faptul că grupurile de oameni, care se află în situația de alege, **deja au dezvoltat instrumente, mecanisme pentru a împidica apariția paradoxului lui Condorcet**. Altfel zis, realitatea nu este una în care abia urmează să se caute soluții pentru a împiedica apariția circularității, ci e una în care soluțiile în acest sens sunt deja practicate. Grupurile au procedat în cel puțin două moduri: 1) au dezvoltat mecanisme pentru a constrânge preferințele individuale, astfel încât unele tipuri de relație de preferință individuală să nu apară (și, deci, au făcut ca unele profiluri de grup – care, eventual, să dea naștere paradoxului lui Condorcet – să nu mai fie posibile); 2) au admis reguli de agregare a preferințelor care, de asemenea, să împiedice circularitatea.

Înainte de a merge mai departe, e important să facem o distincție importantă, între două feluri de comportamente ale votanților dintr-un grup. Anume, avem **votul în comitete** și **alegerile de masă**. Cum diferă ele?

– *Votul în comitete* reprezintă exprimarea preferințelor individuale în situațiile în care fiecare membru al grupului poate propune o alternativă; în care persoanele care votează sunt bine informate asupra alternativelor și consecințelor acestora; în care implicarea individuală este foarte ridicată. Votul care se dă într-o comisie parlamentară, sau cel în care

Consiliul Facultății urmează să decidă asupra unei acțiuni sunt exemple în acest sens.

– *Alegerile de masă* reprezintă exprimarea preferințelor individuale în acele situații în care mulți votanți aleg între puțini candidați („puțini" raportat la mărimea grupului care votează). În aceste situații, de regulă, alegătorii au o capacitate mică de a propune anumiți candidați, fiecare vot poate influența puțin rezultatele alegerilor, iar de multe ori alegătorii au o informație redusă asupra naturii alternativelor și asupra consecințelor acestora. În plus, în astfel de alegeri intervin actori de un alt tip – partidele politice – iar comportamentul lor produce de asemenea efecte noi.

Când totuși apar, preferințele sociale circulare se pot găsi atât în votul din comitete, cât și în alegerile de masă. Să luăm câteva exemple în acest sens. (Accentuez încă o dată: exemplele presupun că există cel puțin trei alternative sau candidați cu șanse.)

Cel mai greu de detectat sunt situațiile în care avem circularitate în alegerile de masă. În fapt, nu găsim proceduri de vot care să constea în compararea doi câte doi a candidaților. Cu alte cuvinte, astfel de alegeri nu sunt puse în fața votanților. Dar uneori e posibil să detectăm preferințele acestora prin compararea doi câte doi a candidaților; institutele de sondaj pot pune întrebări de genul: Dacă în turul doi al alegerilor s-ar întâlni candidatul *x* cu candidatul *y*, pe cine ați alege? Dar dacă s-ar întâlni candidatul *x* cu candidatul *z*? Dar dacă s-ar întâlni candidatul *y* cu candidatul *z*? Pe baza unor astfel de răspunsuri, dacă fiecare din cei trei candidați este unul cu șansă să fie ales, e posibil să se constituie circularități.

Așa ceva, argumentează Kurrild-Klitgaard (2001), s-a întâmplat în Danemarca, cu ocazia alegerilor din 1994. Atunci un institut de sondaj a folosit o astfel de comparație de tip Condorcet a celor mai

importanți candidați pentru funcția de prim-ministru: Poul Nyrup Rasmussen, candidat al Partidului Social-Democrat și prim-ministru în funcție, fostul ministru de externe Uffe Ellemann-Jensen, candidat al Partidului Liberal, și fostul ministru al justiției Hans Engell, candidat al Partidului Conservator al Poporului.

Comparația	Candidatul pentru poziția de prim-ministru	%	% (excluzând pe cei care răspund: Nu știu)
1	Hans Engell	39	50,6
	Uffe Ellemann-Jensen	38	49,4
	Nu știu	23	-
2	Uffe Ellemann-Jensen	47	51,1
	Poul Nyrup Rasmussen	45	48,9
	Nu știu	8	-
3	Poul Nyrup Rasmussen	47	52,8
	Hans Engell	42	47,2
	Nu știu	11	-

Dacă ne uităm la preferințele electoratului, vedem că Hans Engell e preferat lui Uffe Ellemann-Jensen (căci 50,6 > 49,4); că Uffe Ellemann-Jensen e preferat lui Poul Nyrup Rasmussen (căci 52,8 > 47,2), dar că Poul Nyrup Rasmussen e preferat lui Hans Engell (căci 52,8 > 47,2). Circularitatea este evidentă[41].

Există însă metode mai precise de a determina felul în care sunt structurate preferințele individuale. Un exemplu de vot în comitet e dat de Blydenburgh (1971). Exemplul se referă la legea privind veniturile din anul 1932 discutată în Congresul S.U.A. În condițiile marii crize din acea perioadă, legea (propusă de republicanul

[41] Desigur, comparația e problematică: mai întâi, fiindcă avem de-a face doar cu un sondaj; în al doilea rând, pentru că Hans Engell și Uffe Ellemann-Jensen, cu 39% și, respectiv 38% din preferințe, sunt despărțiți doar de 1%, ceea ce de obicei este sub marja de eroare a unui astfel de sondaj. Să nu ne oprim însă aici asupra acestor chestiuni, cel puțin de dragul argumentului.

Ch. Crisp) urmărea să aducă la buget peste un miliard de dolari, care să sprijine politicile administrației Hoover de contracarare a crizei. Instrumentul principal al legii era introducerea unei taxe de 2,5% pe vânzările tuturor producătorilor cu o cifră de afaceri anuală de peste 20000 de dolari. Legea a fost amendată de democratul R. Doughton, care a exclus din ea prevederea privind introducerea taxei. Amendamentul lui Daughton a fost aprobat[42]. A urmat un alt amendament, al republicanului Ph. Swing, care a propus luarea în considerare a veniturilor. Acest amendament a căzut[43]; moment în care Crisp a propus un nou amendament, care viza de această dată accizele – și care a trecut. În Congres, amendamentul Doughton a trecut cu 236 la 160 voturi; amendamentul Swinga căzut cu 178 la 211 voturi; iar ultimul amendament al lui Crisp a trecut cu 204 la 187 voturi[44].

Știind cum au votat congressmenii în cele trei cazuri, e posibil să se determine ordinea preferințelor lor. Să notăm cu V propunerea inițială, care viza taxa pe vânzări; cu I taxa pe venit, iar cu A varianta bazată pe accize.

[42] Procedura de discutare în Congres a unei moțiuni și a amendamentelor la acestea este complicată. În primul rând, în afară de moțiunea inițială, se pot propune încă patru amendamente (un amendament, amendament la acesta, amendament substitut, amendament la acesta). In cazul nostru avem trei astfel de amendamente. Dar numărul alternativelor între care se alege nu este cel mult cinci, ci cel mult șase, fiindcă se ia în considerare și status quo-ul. Când se trece la alegeri, primele alternative care intră în discuție sunt amendamentele la moțiunea inițială, învingătorul din comparațiile perechilor comparându-se cu moțiunea inițială, iar în final dacă aceasta nu trece în vigoare rămâne status quo-ul. (În acest fel stabilirea agendei este favorabilă status quo-ului!) Pentru o analiză ceva mai detaliată a procedurii, a se vedea de pildă Riker (1982, p. 70).

[43] În acel moment Congresul era dominat de democrați.

[44] Votul final a consacrat accizele ca principalul producător de venituri în 1932.

Primul vot, pentru a respinge taxele pe vânzări (a trecut)	Al doilea vot, pentru taxa pe venituri (a căzut)	Al treilea vot, varianta bazată pe accize (a trecut)	Preferința	Grupul
Da4 (230)	Da (162)	Da (85)	(I, A) > V	A
		Nu (67)	I > (V, A)	B
	Nu (68)	Da (38)	A > (I, V)	C
		Nu (30)	Opunere la orice taxă	D
Nu (156)	Da (16)	Da (9)	De acord cu orice taxă	E
		Nu (7)	(I, V) > A	F
	Nu (140)	Da (69)	(A, V) > I	G
		Nu (71)	V > (A, I)	H

La primul amendament, votul negativ (grupurile E, F, G și H) însemna că taxa pe vânzări era cea mai preferată, iar un vot afirmativ (grupurile A, B, C și D) că se preferă altă variantă de a aduce venituri la buget. În cel de-al doilea vot, da însemna pentru cei care au votat împotriva taxei pe vânzări (grupurile A și B) că se preferă taxa pe venituri celei pe vânzări; pentru grupurile C și D că o altă alternativă e preferabilă amândurora. Pentru cei care au votat nu în primul caz, dar da pentru taxa pe venit (grupurile E și F) nu se poate spune ce ordine a preferințelor au. Dar în cazul celor care au votat în ambele cazuri nu (grupurile G și H) se poate presupune că preferă taxa pe vânzări celei pe venituri. Odată cu al treilea vot se poate spune mai mult despre preferințele fiecărui grup. Pentru A, atât varianta I cât și A sunt preferabile alternativei V; pentru B alternativa I e preferabil atât lui V, cât și lui A, etc. (a se vedea penultima coloană din tabelul de mai sus).

Așadar, în total au votat 396 de congressmeni. Din aceștia, putem elimina grupul D (care e indiferent între cele trei alternative); ca urmare, o majoritate necesită (396 – 30)/2 + 1 = 184 voturi[45]. Se

[45] La fel, în compararea alternativelor I și A nu se socotesc cei trei votanți care s-au abținut în cel de-al doilea și al treilea vot; pentru acest caz majoritatea devine: (396 – 33)/2 + 1 = 182 voturi.

poate atunci calcula că alternativa V e preferată alternativei I cu 194 la 162 voturi. La fel, alternativa A e preferată alternativei V cu 200 la 156 voturi. (Majoritățile sunt foarte clare.) Acum, comparând pe I cu A, observăm că alternativa I are 180 voturi, iar A are doar 112. Prin regula majorității simple, I e preferată lui A[46]. Ca urmare, ordinea alternativelor este: V > I > A > V – ciclicitate.

E de observat că, în această situație, **votul poate fi manipulat prin modul în care se introduce pe agendă o anumită alternativă**. Oricare din cele trei alternative ar fi fost introdusă prima, cădea la vot. De aceea, prin procedurile Congresului, câștigătoare devine alternativa care este ultima adusă la vot. Alegerea făcută devine astfel nu atât o expresie a modului în care sunt structurate preferințele membrilor grupului, cât mai degrabă un artefact al procedurilor de alegere din grup.

Exemplele date aici arată că, cel puțin implicit, acceptabil sau nu, grupurile reale au dezvoltat mecanisme pentru a evita apariția paradoxului lui Condorcet. Să vedem acum, mai sistematic, care sunt acestea.

2.5.2. Modificări ale condițiilor lui Arrow

În ce condiții pot apărea circularitățile? Și cum le putem evita? La prima întrebare, teorema lui Arrow, discutată în secțiunea anterioară, dă un răspuns clar: dacă o funcție de preferință socială satisface anumite condiții, atunci nu putem construi o preferință socială care să fie tranzitivă. Or, dacă nu este tranzitivă, atunci trebuie să existe cel puțin trei alternative între care se naște un cerc.

[46] Chiar dacă nu are o majoritate absolută. Grupul H e foarte mare, dar nu putem ierarhiza complet preferințele sale. Totuși, dacă patru din membrii lui sunt indiferenți, atunci 180 de votanți formează o majoritate și apare un paradox; dacă însă cei 71 de membri ai grupului G preferă una din cele două alternative, atunci e totuși foarte probabil ca doi să prefere pe I lui A și astfel să apară din nou o ciclicitate.

Așadar, circularitatea se naște din natura condițiilor lui Arrow. Să ne amintim că acestea sunt: condiția domeniului domeniului universal, criteriul Pareto tare, criteriul de independență de alternativele irelevante și condiția de nedictatură. Teorema lui Arrow arăta că o funcție de preferință socială le poate satisface pe toate numai dacă relația de preferință socială produsă nu este tranzitivă. Sau, altfel zis, relația de preferință socială e tranzitivă numai dacă e încălcată una din aceste condiții (de exemplu, e încălcată condiția de nedictatură). De aici se ridică însă două probleme: mai întâi, este oare posibil să arătăm că e încălcată tranzitivitatea relației de preferință socială și sub condiții mai slabe decât cele formulate de Arrow? În al doilea rând, cum pot fi ele modificate (și, de dorit, nu foarte mult!) astfel încât să fie împiedicată posibilitatea de a trage concluzia că relația de preferință socială nu e tranzitivă?

Condiții mai slabe. Când am discutat relațiile dintre proprietățile luate în considerare de K. Arrow și, respectiv, de K. May am arătat că cele ale lui May sunt mai tari decât ale lui Arrow. Acum să încercăm să căutăm **condiții mai slabe decât cele ale lui Arrow, care însă permit să se derive circularitățile**. Există multe teoreme care stabiliesc astfel de rezultate și care pleacă de la condiții mai puțin tari decât domeniul universal, criteriul Pareto tare sau independența de alternativele irelevante. Aici vom da un singur exemplu, care privește condiția domeniului universal. Motivul pentru care vom proceda astfel e acela că, așa cum vom vedea mai jos în această secțiune, modificarea condiției domeniului universal este cea mai cunoscută și mai utilizată cale pentru a evita apariția circularităților. De aceea, întrebarea care se pune este dacă nu putem găsi unele condiții mai slabe decât demeniul universal, care să păstreze însă rezultatul lui Arrow. Nu vom da aici toate demonstrațiile, însă vom indica unele rezultate foarte semnificate în acest sens.

Domeniul universal cere ca orice profil al grupului să fie admisibil: oricum ar fi preferinţele individuale, funcţia de preferinţă socială va genera preferinţa grupului. Pe de altă parte, am văzut că problemele pot apărea numai dacă luăm în discuţie cel puţin trei alternative. Plecând de aici să definim **proprietatea tripletelor libere**. Mai întâi, vom spune că o tripletă $\{x, y, z\}$ are proprietatea de a fi liberă (adică: nu e supusă niciunei constrângeri) dacă fiecare membru al grupului are orice preferinţă posibilă între cele trei alternative într-unul din profilele grupului. Cu alte cuvinte, dacă j e un membru al grupului, j va ordona cele trei variante în orice mod posibil într-unul din profilele grupului. În al doilea rând, spunem că mulţimea profilelor admisibile are proprietatea tripletelor libere dacă orice tripletă format din alternativele de pe agendă are proprietatea de a fi liberă. Observăm că, potrivit acestei definiţii, nu vom mai lua ca domeniu al funcţiei de preferinţă socială orice domeniu posibil al grupului, ci numai pe acelea care au proprietatea tripletelor libere.

Întrebarea care răsare imediat este dacă această proprietate e într-adevăr mai slabă decât cea a domeniului universal. Răspusul e afirmativ, cum arată următorul exemplu: să presupunem că agenda grupului cuprinde patru alternative, deci $X = \{x, y, z, w\}$ şi, de asemenea, că fiecare membru al grupului are o relaţie de preferinţă între acestea care e una de ordine liniară (să ne amintim că aceasta înseamnă că R este completă, tranzitivă şi antisimetrică) şi că niciunul dintre membrii grupului nu acceptă fie că alternativa x este preferată tuturor celorlalte alternative, fie că toate celelalte alternative sunt preferate ei. Atunci se poate arăta că proprietatea tripletelor libere este îndeplinită; dar desigur că nu e îndeplinită şi cea a domeniului universal. Într-adevăr, potrivit supoziţiilor noastre, tripleta $\{y, z, w\}$ e liberă. Să luăm orice altă tripletă în care apare x, de pildă $\{x, y, z\}$. Ştim că x nu poate fi maximală sau minimală pe agenda X. Să luăm cazul în care nu e adevărat că x e preferată tuturor alternativelor din X. Dar, întrucât acest lucru se poate întâmpla fiindcă alternativa w e preferată lui x, înseamnă că nu avem nicio restricţie privind ordonarea (liniară) a alternativelor din tripleta $\{x, y, z\}$ – care e deci liberă.

O altă proprietate a domeniului admis, şi mai slabă decât cea a tripletelor libere, e **proprietatea lanţului** (Kalai, Muller, Satterthwaite: 1979). Un domeniu are proprietatea lanţului dacă oricare ar fi perechile (x, y) şi (z, w) de alternative există un şir v_1, v_2, ... v_n de alternative astfel încât toate tripletele: $\{x, y, v_1\}$, $\{x, v_1, v_2\}$, $\{v_3, v_1, v_2\}$, ... $\{w, z, v_n\}$ sunt libere[47].

Acum e posibil să reformulăm teorema lui Arrow apelând la condiţiile mai slabe definite aici.

> **Teorema de imposibilitate a lui Arrow; o formulare mai slabă**. Nu există niciun mod de agregare a preferinţelor individuale (o RPS) care să producă o relaţie de preferinţă socială tranzitivă şi care, de asemenea, să satisfacă simultan: 1) condiţia ca domeniul să aibă proprietatea lanţului; 2) criteriul Pareto tare; 3) criteriul de independenţă de alternativele irelevante; 4) condiţia de nedictatură.

Pentru demonstraţie, vom face apel la două leme (pe care doar le prezentăm fără a le şi demonstra[48]).

[47] Pentru a arăta că proprietatea lanţului e mai slabă decât cea a tripletelor libere să luăm următorul exemplu (ca şi cel de mai sus, din Campbell, Kelly: 2002). Să luăm o agendă X şi o alternativă x din agendă. Fie R o relaţie de preferinţă fixă pe $X - \{v\}$. Preferinţele membrilor grupului relativ la x nu sunt restricţionate (admitem doar că v nu e luată niciodată ca indiferentă faţă de orice altă alternativă). Domeniul pe care îl construim e astfel încât preferinţele individuale restricţionate la $X - \{v\}$ sunt sau R sau inversa acesteia R^{-1}. Cititorul poate verifica faptul că acest domeniu nu are proprietatea tripletelor libere, dar are proprietatea lanţului. Căci date fiind două perechi de alternative (x, y) şi (z, w), tripletele $\{x, y, v\}$, $\{x, v, w\}$, $\{z, w, v\}$ sunt toate libere.

[48] O demonstraţie foarte elegantă a teoremei lui Arrow face apel la metoda ultrafiltrelor. Cele două leme sunt esenţiale în cadrul acesteia.

Lema 1. Dacă C este o submulțime a grupului G, atunci sau mulțimea C sau mulțimea $G - C$ este o coaliție decisivă.
Lema 2. Dacă C_1 și C_2 sunt coaliții decisive, atunci $C_1 \subseteq C_2$ este de asemenea o coaliție decisivă.

Demonstrația teoremei e scurtă. Deoarece avem criteriul Pareto, înseamnă că există cel puțin o coaliție decisivă, anume grupul G ca întreg (pe de altă parte, știm că G este o mulțime finită). Să luăm acum o coaliție decisivă C care are cei mai puțini membri. Ea are cel puțin un membru. Fie acum j un votant din C. Dacă $\{j\}$ e o coaliție decisivă, am demonstrat teorema. Dacă însă $\{j\}$ nu e o coaliție decisivă, prin lema 1 mulțimea $G - \{j\}$ e o coaliție decisivă. Mai departe, conform lemei 2, mulțimea $C \subseteq (G - \{j\})$ e de asemenea o coaliție decisivă. Dar mulțimea $C \subseteq (G - \{j\})$ are mai puțini membri decât C (căci j nu face parte din ea) – ceea ce contrazice supoziția noastră că C e o coaliție decisivă cu cei mai puțini membri. De aceea, vom putea conchide că $\{j\}$ e o coaliție decisivă, deci nu există nicio funcție de agregare a preferințelor individuale care să satisfacă toate condițiile din teoremă.

Restricții asupra condițiilor. Dacă modificăm însă condițiile din teorema lui Arrow putem face ca apariția circularităților să nu mai fie obligatorie. Desigur, putem să procedăm radical, respingând total unele din aceste condiții, și să arătăm că nu mai poate decurge concluzia teoremei lui Arrow. Mai interesantă este însă o altă procedură: anume, să căutăm modificări mai fine, cât e posibil de mici, ale condițiilor respective, care să conducă însă la rezultatul dorit.

De exemplu, dacă facem apel la reguli de agregare a preferințelor individuale care nu îndeplinesc condiția de independență atunci e posibil ca circularitatea să fie evitată. Cunoaștem deja un exemplu de astfel de regulă, anume cea a lui Borda. Ea, am văzut, nu satisface independența de alternativele irelevante și, în același tip, produce o relație de preferință socială care este întotdeauna tranzitivă. (Într-adevăr, potrivit acestei reguli fiecărei alternative i se atașează un număr, iar relația de preferință se definește prin compararea acestor numere. Or, relația standard ≤ între două numere naturale este evident tranzitivă și, deci, nu poate crea circularitate.)

Criteriul lui Pareto și condiția de nedictatură nu sunt dintre cele mai susceptibile pentru a fi modificate. Căci crieriul lui Pareto indică cel mai limpede, așa cum am văzut, că alegerea socială trebuie să depindă de preferințele individuale. Iar condiția de dictatură iarăși nu e în poziția de a fi ușor abandonată: în formulările cele mai cunoscute ale teoremei lui Arrow, se arată că dacă celelalte condiții sunt îndeplinite, cea de nedictatură cade – iar tocmai acest lucru creează perplexitatea și nevoia de a modifica celelalte condiții. Cu toate acestea, ea poate fi slăbită în unele moduri, permițându-se existența unor membri ai grupului care, chiar dacă nu sunt dictatori, au totuși o capacitate ridicată de a impune preferința socială. Chiar dacă fiecare din acestea nu e de dorit, totuși ele sunt mult mai puțin de evitat decât pur și simplu existența unui dictator.

Vom spune că un membru j al grupului G are **putere de veto** dacă din faptul că $P_j(x,y)$ decurge că $R(x,y)$. Altfel spus, în preferința socială alternativa y nu poate sta deasupra alternativei x dacă votantul j preferă strict pe x lui y. Vom spune de asemenea că o coaliție C de membri ai grupului este o **oligarhie** dacă C este o coaliție decisivă și fiecare membru al ei are putere de veto. În sfârșit, vom spune că o funcție de preferință socială are un **colegiu** dacă intersecția tuturor coalițiilor sale decisive este nevidă. Vom vedea imediat mai jos cum pot fi utilizate aceste noțiuni în demonstrarea unor rezultate de tipul celui al lui Arrow.

Să ne întoarcem acum la ultimii doi candidați care pot fi luați în considerare: primul este cerința ca relația de preferință socială care

e obținută să fie tranzitivă, iar cel de-al doilea e condiția domeniului universal.

Să începem cu primul candidat. Faptul că tranzitivitatea cade pentru unele reguli de agregare a preferințelor sociale nu ne constrânge direct să respingem acea regulă. Într-adevăr, știm că regula majorității simple nu produce o relație de preferință socială tranzitivă – și, cu toate acestea, este atât de larg acceptată.

Dar uneori se pot avea în vedere reguli de agregare a preferințelor individuale care produc relații sociale de preferință nu tranzitive, ci cvasi-tranzitive sau acirculare (a se vedea paragraful 2.2.2 pentru definiția acestor noțiuni). Astfel, să definim o regulă *f* de agregare a preferințelor individuale în felul următor (Campbell, Kelly: 2002):

> **Regula extinsă Pareto**: Dacă pentru orice membru *j* al grupului avem $P_j(x,y)$, atunci $P(x,y)$; dacă pentru orice membru *j* al grupului avem $P_j(y,x)$, atunci $P(y,x)$; în toate celelalte cazuri avem $I(x,y)$.

Să observăm, mai întâi, că preferința socială astfel definită este cvasi-tranzitivă. Într-adevăr, să presupunem că avem $P(x,y)$ și $P(y,z)$. Atunci, potrivit definiției, pentru fiecare membru *j* al grupului avem $P_j(x,y)$ și $P_j(y,z)$. Cum preferințele individuale sunt tranzitive, urmează că pentru orice membru *j* al grupului avem $P_j(x,z)$ și, deci, $P(x,z)$. Pe de altă parte, regula extinsă Pareto satisface toate condițiile din enunțul teoremei lui Arrow: 1) condiția domeniului universal; 2) criteriul Pareto tare; 3) criteriul de independență a alternativelor irelevante; 4) condiția de nedictatură. Iată deci că dacă restrângem condiția de tranzitivitate nu mai putem deriva inconsistența între condițiile lui Arrow.

Ca simple exemple, iată încă două rezultate interesante în acest sens (Austen-Smith, Banks: 2000, pp. 40 – 43):

> **Teorema oligarhiei**. Să presupunem că funcția *f* de agregare a preferințelor individuale îndeplinește condiția independenței de alternativele irelevante și criteriul Pareto. Atunci: dacă *f* definește o relație de preferință socială cvasi-tranzitivă, atunci există o oligarhie.
>
> **Teorema lui Banks**. Dacă grupul *G* are *n* membri și pe agenda *X* sunt cel puțin *n* alternative, atunci orice funcție de agregare a preferințelor individuale care satisface criteriul Pareto și produce o relație de preferință socială aciclică are un colegiu.

Cu aceasta am ajuns la cele mai discutate proceduri de evitare a apariției circularităților: cele care presupun o modificare a condiției domeniului universal. Să ne amintim că această condiție spune, pur și simplu, că o regulă de preferință socială trebuie să se aplice oricărui profil p_G al grupului *G* – adică oricărui mod posibil de aranjare a preferințelor individuale ale membrilor grupului – și de fiecare dată să genereze un singur rezultat în ce privește preferința grupului între oricare două alternative.

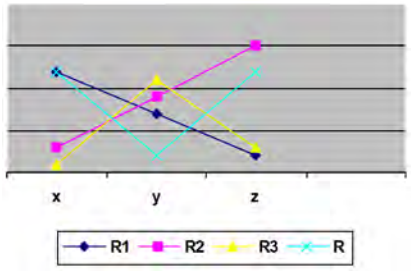
Încă înainte ca K. Arrow să demonstreze teorema sa de imposibilitate, D. Black a publicat (imediat după al doilea război mondial) mai multe lucrări care au oferit o soluție foarte simplă la problema circularității (lucrarea sa Black: 1958 sintetizează aceste rezultate). Black a propus următoarea restricție asupra preferințelor pe care le pot avea membrii grupului. Anume, să luăm o oarecare tripletă $\{x, y, z\}$ de alternative aflate pe agenda *X*. Un membru oarecare *j* al grupului are o relație de preferință, să admitem strictă, între aceste alternative. Una dintre ele îi va apărea ca cea mai bună; alta ca cea mai proastă; ultima va fi medie, la mijloc între cele două. Acum să considerăm un profil p_G. Vom spune că preferințele membrilor grupului *G* la profilul p_G pentru alternativele din tripleta $\{x, y, z\}$ au **un singur vârf** dacă există o alternativă din această tripletă care

nu va fi așezată de niciun membru al grupului pe poziția cea mai proastă. Cu alte cuvinte, una dintre alternative va fi considerată de orice membru al grupului ca fiind fie cea mai bună alternativă, fie ca fiind medie.

Să luăm un exemplu. Să presupunem că grupul *G* are trei membri, anume votanții 1, 2 și 3, iar $X = \{x, y, z\}$. Cele trei relații de preferință, R_1, R_2 și R_3 se definesc pentru alternativele din agenda grupului astfel:

R_1: *xPyPz*
R_2: *yPxPz*
R_3: *zPyPx*

La profilul $p_G = (R_1, R_2, R_3)$ relațiile de preferință au un singur vârf, fiindcă alternativa *y* nu este niciodată așezată de vreunul din cei trei votanți pe ultimul loc. Alăturat avem și o reprezentare grafică a acestui model.



Ideea lui Black este aceea de a considera ca domeniu al funcției de preferință socială nu orice profil posibil, ci numai acele profile în care, pentru orice tripletă formată din alternativele aflate pe agenda *X* a grupului, preferințele individuale au un singur vârf. În figura din stânga preferințele R_1, R_2 și R_3 au un singur vârf, dar preferința *R* are două vârfuri: ea nu este deci una acceptabilă.

Să observăm că, revenind la exemplul nostru, nu este atunci acceptabil un profil $p'_G = (R'_1, R'_2, R'_3)$ definit astfel:

R'_1: *xPyPz*
R'_2: *yPzPx*
R'_3: *zPxPy*

Într-adevăr, în acest caz orice alternativă este considerată ca cea mai proastă de un votant. Dar să notăm că acesta este profilul cel mai simplu în care se constituie circularitatea.

D. Black a putut, plecând de aici, să demonstreze următoarea teoremă:

> **Teorema lui Black**. Dacă domeniul funcției de preferință socială este alcătuit numai din profilele în care preferințele individuale, pentru orice tripletă de alternative de pe agendă, au un singur vârf, atunci prin regula majorității simple se produce o relație tranzitivă de preferință socială.

Teorema spune că, dacă restricționăm funcția de decizie socială la profilele în care preferințele (pentru oricare tripletă de alternative) au singur vârf, atunci, chiar dacă altminteri preferințele individuale sunt divergente, iar grupul apelează la regula majorității simple, atunci el nu se va confrunta niciodată cu o situație în care preferința socială astfel obținută să cuprindă circularități. Vom vedea în secțiunea 3.4 că grupurile de oameni au practicat pe larg această metodă: se va arăta că cea mai simplă cale de a obține preferințe cu un singur vârf este aceea de a aranja alternativele pe o singură dimensiune. De exemplu, dacă avem de ales între mai multe partide politice, le așezăm pe dimensiunea ideologică: de la stânga la dreapta.

Formulând mai abstract această idee, am putea defini mai simplu[49] ideea de preferinţă cu un singur vârf. Anume, să presupunem că un membru *j* al grupului aranjează cele *n* alternative aflate pe agenda *X* în felul următor: x_{j1}, x_{j2}, ... x_{jn}. Vom spune că votantul *j* are o preferinţă cu un singur vârf dacă există un număr *k* astfel încât alternativa x_{jk} are proprietatea că: 1) $x_{jk}Px_{jk-1}Px_{jk-2}$ ...Px_{j1} şi 2) $x_{jk}Px_{jk+1}Px_{jk+2}$ ...Px_{jn}. Astfel, votantul *j* a pus toate alternativele pe o linie: alternativa x_{jk} este preferată tuturor alternativelor aflate la stânga ei, precum şi tuturor alternativelor aflate la dreapta ei. Profilele admise vor fi atunci cele în care toate preferinţele individuale au un singur vârf.

Până atunci însă să încercăm să generalizăm teorema lui Black. Restricţionarea preferinţelor pe care o cere ea este ca, luând trei alternative, una dintre ele să nu se găsească vreodată pe cea mai proastă poziţie. Întrebarea este însă de ce restricţionarea trebuie neapărat să fie de acest gen. Nu s-ar putea, de exemplu, să cerem ca, orice trei alternative am lua, una să nu fie niciodată considerată ca cea mai bună, sau să nu fie niciodată considerată ca medie – iar în aceste cazuri să nu se mai obţină din nou circularitate? (Desigur, restricţia propusă de Black este intuitivă: am văzut că ea poate primi o interpretare geometrică simplă. Dar aceasta nu înseamnă desigur că alte restricţii nu sunt posibile.) Răspunsul la această întrebare e într-adevăr afirmativ şi a fost dat de A. Sen (Sen: 1966). Vom demonstra teorema mai generală alui Sen (teorema lui Black e doar un caz particular al acesteia).

Vom spune că un profil p_G al grupului *G* are proprietatea **restricţionării valorii** dacă pentru orice tripletă {*x*, *y*, *z*} de alternative aflate pe agenda grupului există o alternativă care sau nu este cea mai bună, sau nu este cea mai proastă, sau nu este pe o poziţie

[49] Dar această condiţie pe care o formulăm aici e mai tare decât cea folosită mai devreme.

medie pentru nici un membru *j* din grup. Teorema lui Sen vizează clasa tuturor profilelor care au proprietatea restricţionării valorii. El a demonstrat că dacă grupul are un număr impar de membri iar preferinţele membrilor grupului sunt relaţii de ordine liniare, atunci proprietate restricţionării valorii implică faptul că regula majorităţii simple generează o relaţie de preferinţă tranzitivă[50]. Ca urmare, prin acest tip de restricţionare a domeniului condiţiile lui Arrow devin consistente. (Ca exerciţiu, cititorul poate încerca să arate că profilele definite de Sen nu au nici proprietatea tripletelor libere, nici cea a lanţului.)

> **Teorema lui Sen**. Dacă grupul *G* are un număr impar *n* de membri, profilul p_G are proprietatea restricţionării valorii şi sunt îndeplinite: 1) criteriul Pareto tare; 2) criteriul de independenţă de alternativele irelevante; 3) condiţia de nedictatură, atunci regula majorităţii simple generează o relaţie de preferinţă socială tranzitivă.

Demonstraţie[51]. Să notăm cu *R* relaţia de preferinţă socială generată de regula majorităţii simple la modelul p_G. Dacă *xPyPz*, atunci cel puţin (*n*+1)/2 membri ai lui *G* preferă pe *x* lui *y* şi cel puţin (*n*+1)/2 membri ai lui *G* preferă pe *y* lui *z*. De aceea, trebuie să existe cel puţin un membru *j* al grupului astfel încât xP_jyP_jz. Să presupunem însă că există un cerc *xPyPzPx*. Atunci trebuie să existe cel puţin un membru *j* al grupului astfel încât xP_jyP_jz, cel puţin un membru *j′* al grupului astfel încât yP_jzP_jx şi cel puţin un membru *j″* al grupului astfel încât $zP_{j''}xP_{j''}y$. Dar atunci din existenţa cercului

[50] Sen demonstrează de asemenea că, în general, dacă grupul are un număr *n* de membri, atunci relaţia de preferinţă socială generată de regula majorităţii simple este cvasi-tranzitivă.

[51] Voi prezenta demonstraţia mult mai scurtă a teoremei dată în Campbell şi Kelly (2002).

format din cele trei alternative *x*, *y* și *z* decurge că fiecare element al tripletei noastre e luat de cel puțin un membru al grupului ca cea mai bună alternativă; că e luat de cel puțin un membru al grupului ca cea mai proastă alternativă; și că e luat de cel puțin un membru al grupului ca alternativa medie – ceea ce contrazice supoziția că profilul p_G are proprietatea restricționării valorii.

Capitolul 3.
Vot şi competiție politică

Una dintre ideile principale privitoare la alegerile politice care a fost susținută în capitolul anterior este aceea că – în condiții echitabile de vot – candidatul care va fi ales, sau politica pe care grupul o va decide, nu este neapărat cel sau cea preferat(ă) pe primul loc de cei mai mulți alegători. Regula de agregare a preferințelor sociale este un al doilea factor determinant, alături de distribuția preferințelor individuale, al rezultatului alegerilor. Ecuația fundamentală a politicii, formulată în secțiunea 2.4.2, atrage atenția că – pentru a susține că o alegere este bună sau nu, este cea „de dorit" sau nu – e nevoie să facem un pas înapoi și să nu discutăm direct despre rezultate, ci despre proprietățile regulilor de alegere socială. Unele dintre cele mai importante rezultate obținute prin abordările de tipul *rational choice* indică faptul că trebuie să apelăm la proprietăți, uneori foarte abstracte, ale regulilor de agregare a preferințelor individuale pentru a face o judecată de valoare asupra rezultatului unei alegeri. De exemplu, am văzut că dacă nu există un învingător Condorcet – deci un candidat care în confruntare directă învinge orice alt candidat prin aplicarea regulii majorității simple – atunci, dacă vrem să alegem între reguli alternative (precum cea a lui Borda sau cea a lui Condorcet însuși), va trebui să precizăm dacă acceptăm sau nu că o regulă de preferință socială satisface sau nu proprietatea

independenței de alternativele irelevante. Dacă noi vom considera că această proprietate este acceptabilă, atunci vom respinge regula lui Borda; iar dacă acceptăm regula lui Borda, implicit admitem că proprietatea independenței de alternativele irelevante nu este constrângătoare.

În acest capitol vom continua analiza modului în care votul membrilor unui grup produce rezultate sociale. Ceea ce va fi nou constă în adăugarea unei alte variabile importante. Cum am văzut, accentul a căzut până acum pe tipul regulilor de vot și, în al doilea rând, pe modul în care se comportă votanții, atunci când urmează să aleagă între diverse alternative. Nu am analizat însă chestiunile care țin de alternativele între care se alege. Când e vorba de candidați persoane individuale, sau de liste de candidați propuse de partidele politice, între care membrii grupului vor alege, e natural să admitem că și aceștia – ca actori raționali – vor avea anumite comportamente specifice (nu sunt entități inerte).

O primă idee pe care o vom aborda se referă la modul în care candidații sau partidele politice pot câștiga voturi. Vom argumenta că, dacă facem supoziții simple cu privire la caracteristicile preferințelor votanților, atunci candidatul care va avea cele mai mari șanse să câștige în alegeri va fi cel care va evita poziții extreme și se va situa cât mai aproape de poziția mediană. Teorema votantului median dă seamă de această idee. De asemenea, vom analiza consecințele care apar în ceea ce privește comportamentul partidelor politice.

O a doua idee pe care o vom discuta pe larg mai jos privește actul votării. De ce un alegător merge la secția de vot pentru a-și exprima votul? Fiindcă, s-a argumentat, nu e întotdeauna profitabil ca alegătorul să-și utilizeze votul pentru a influența direct guvernarea. Dacă el consideră că beneficiile pe care se așteaptă să le obțină prin actul însuși al votării nu sunt mai mari decât costurile acestei acțiuni a sa, alegătorul va renunța la chiar faptul de a vota. Această observație

are consecințe foarte importante: ea ridică, pe de o parte, problema motivelor pentru care oamenii votează (în alegerile de comitete și, respectiv, în alegerile de masă) și, pe de altă parte, problema nivelului la care oamenii se informează cu privire la candidați și la politicile propuse de partidele politice. Se știe că oamenii au cunoștințe în general reduse asupra acestora. De ce se întâmplă acest lucru? Și: este aceasta o situație care denotă infantilism politic, lipsa educației politice, sau, mai în general, o deficiență a democrației înseși? – Iată întrebări pentru care e nevoie să avem un răspuns.

În sfârșit, vom introduce o temă esențială pentru a înțelege competiția politică într-o democrație: cum se comportă partidele politice, pentru a atrage cât mai multe voturi?

3.1. Modele spațiale ale alegerilor

Ideea lui Black de a admite numai profile în care preferințele individuale au un singur vârf, are – așa cum am văzut – o interpretare spațială evidentă. D. Black (1958), A. Downs (1957) și, urmându-i pe aceștia, mulți alți autori au construit modele spațiale ale alegerilor. Acești autori au argumentat că: 1) **alternativa aleasă va fi situată în „centrul" distribuției preferințelor individuale**; iar 2) **stabilitatea politică** (în acest caz, alegerea unei anumite alternative) depinde atât de preferințele individuale, cât și de regulile utilizate pentru agregarea acestora. Modelele spațiale sunt intuitive: putem oferi reprezentări ușor de înțeles ale unor situații altminteri mai complexe; de aceea, apelul la aceste modele se poate dovedi fructuos, căci putem sesiza consecințe nebănuite ale ipotezelor noastre, conexiuni mai greu de observat, putem face noi ipoteze.

Modelele spațiale ale diverselor aspecte ale politicii nu sunt însă o invenție nouă. Dimpotrivă, cercetătorii fenomenului politic au teoretizat de multă vreme astfel de chestiuni, iar practica politică

a dezvoltat mecanisme care pot fi cel mai ușor înțelese dacă facem apel la astfel de modele. Probabil că primul gânditor care a oferit un model spațial al politicii a fost Aristotel (384 – 322 î.H.), în lucrarea sa *Politica* (2001).

După Aristotel, pentru fiecare individ în parte viața fericită este cea în care sunt evitate excesele. La fel, consideră el, trebuie să stea lucrurile și în cazul cetății. Cum se poate argumenta însă în acest sens? Aristotel pleacă de la supoziția că membrii unei cetăți pot fi împărțiți potrivit criteriului averii:

> în fiecare cetate există trei părți: unii sunt cei foarte bogați, alții sunt cei foarte săraci, iar în al treilea rând sunt cei de condiție medie. Deoarece am căzut de acord asupra faptului că măsura și medietatea sunt cele mai bune, este evident că și dintre toate agoniselile cea mai bună este o avere medie. (IV, 11, 1295b)

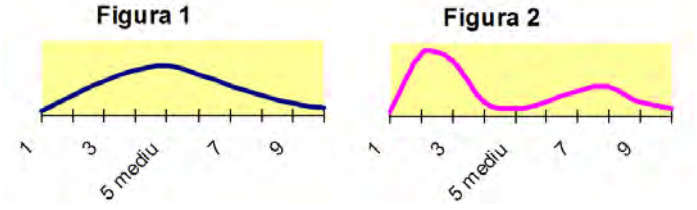
Membrii celor trei grupuri, argumentază Aristotel, se comportă diferit: cei din primul grup au un exces de prosperitate, de forță, de prieteni și alte asemenea și de aceea nu doresc și nici nu se pricep să se supună – dimpotrivă, sunt tentați să conducă despotic. Cei săraci nu se pricep să conducă; mai mult, ei sunt invidioși și doresc bunurile celor care au mai mult decât ei. Membrii celor de condiție medie au cu totul alte caracteristici: ei, susține Aristotel, nu au dorința de a avea puterea și nici nu doresc bunurile semenilor lor (după cum nici alții nu le doresc bunurile lor). Așadar, poziția pe scala bogăției reprezintă, după Aristotel, un indicator al modului în care se constituie preferințelele membrilor cetății.

Unde trebuie situată puterea? Aristotel menționează un număr de indicatori în funcție de care se poate da un răspuns. Mai întâi, argumentează el, puterea politică trebuie să promoveze *virtutea* cetății: ea trebuie să facă astfel încât la viața cetății să fie capabili să

participe toți. Dar, în al doilea rând, puterea politică trebuie să producă *siguranță*. Acolo unde „clasa de mijloc este numeroasă nu există nicio disensiune și nicio revoltă în cadrul constituțiilor", așa cum se întâmplă însă fie când regimul este oligaric, fie când săracii covârșesc prin număr (1296a). Un al treilea indicator este *stabilitatea*:

> [U]nde sunt preponderenți cei de condiție medie, fie în raport cu ambele extreme, fie cu una singură, acolo este posibilă o constituție stabilă. Căci nu există niciun pericol ca bogații să se alieze cu săracii împotriva acestora vreodată, pentru că niciodată cei din urmă nu vor dori să fie sclavii celor dintâi. Iar dacă ei ar dori să caute o formă mai comună de <viață>, nu vor găsi alta decât aceasta, pentru că o guvernare alternativă nu ar rezista din cauza neîncrederii lor reciproce... Cu cât o constituție este mai bine combinată, cu atât este mai stabilă (IV, 12, 1296b – 1297a)

De aici decurge concluzia lui Aristotel: într-o guvernare bună trebuie să conducă cei de condiție medie: „Este însă întotdeauna necesar ca legislatorul să se sprijine pe cei de condiție medie" (1296b). Motivul este că dacă cei de condiție medie sunt mai numeroși, ei sunt mai puternici decât cele două <extreme>, ori de nu, <cel puțin> decât una dintre ele" (1295b). Cu alte cuvinte, structura unei societăți în care există o guvernare bună trebuie să fie aceea în care cei de condiție medie sunt cei mai numeroși: distribuția membrilor cetății după avere este cea indicată de Figura 1, nu și de Figura 2.



Vom vedea mai jos că ideea lui Aristotel că puterea se situează în dreptul celor aflaţi la mijloc este la baza modelelor spaţiale ale alegerilor şi poate fi reconstruită într-un mod riguros. Pentru a înţelege aceste modele spaţiale, să începem cu un exemplu.

Să presupunem că un Consiliu al unei facultăţi din Universitatea X trebuie să decidă dacă în anul universitar următor taxele plătite de către studenţi vor fi sau nu modificate. Să presupunem că din Consiliu fac parte şapte persoane: A, B, C, D, E, F şi G (dintre aceştia, C şi D sunt studenţi, iar A este decanul facultăţii). Ei se raportează la nivelul actual al taxelor şi propun o modificare a acestora. Să notăm cu litera *a* alternativa propusă de persoana A, cu *b* alternativa propusă de persoana B etc. Propunerile lor sunt redate în tabelul de mai jos:

Membrul consiliului	Alternativa propusă	Modificarea taxei (% faţă de status quo)
A	a	35
B	b	30
C	c	-20
D	d	-25
E	e	10
F	f	15
G	g	0

Întrebarea este: putem oare folosi intuiţiile care vin din faptul că putem reprezenta spaţial propunerile avansate de membrii Consiliului pentru a face o predicţie în legătură cu preferinţele membrilor lui şi, în consecinţă, cu felul în care va alege Consiliul o alternativă? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să putem determina care sunt preferinţele membrilor lui, în raport cu toate cele şapte alternative (care astfel alcătuiesc agenda grupului). Să pornim de la un fapt evident: fiecare persoană din Consiliu va

prefera cel mai mult propunerea pe care o face ea. Vom spune că pentru fiecare membru al Consiliului, alternativa pe care o propune este **punctul său ideal**. Decanul, care trebuie să gestioneze fondurile facultăţii şi doreşte să aibă cât mai mulţi bani la dispoziţie, e cel care propune cea mai mare mărire a taxelor. În schimb, cei doi studenţi (la rândul lor aleşi de către colegi în Consiliul Facultăţii) încearcă nu numai să se opună creşterii taxelor, ci să determine chiar o reducere a acestora. Iar unul din membrii Consiliului preferă status quo-ul: nemodificarea taxelor de studii. Dacă ne uităm mai cu atenţie la punctele ideale ale membrilor Consiliului, observăm că trei din membrii lui doresc o creştere mai mare decât cea propusă de E, şi tot atât de mulţi doresc o creştere mai mică decât cea propusă de E (o persoană vrea păstrarea vechii taxe, iar două vor chiar reducerea ei); în consecinţă, votantul „median" este E, al cărui punct ideal este o creştere a nivelului taxelor cu 10%.

Dacă fiecare din cele şapte persoane este raţională, atunci ea trebuie însă să poată compara între ele toate cele şapte alternative şi să îşi formeze o preferinţă completă şi tranzitivă. Să facem în continuare câteva presupuneri cu privire la felul în care procedează fiecare persoană.

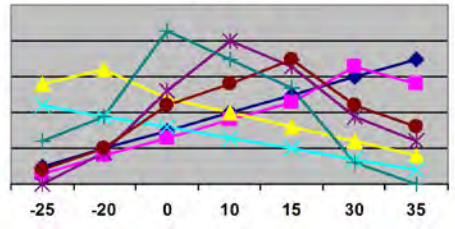
- *Unidimensionalitatea*. Preferinţele individuale se formează în raport cu o singură chestiune, anume nivelul taxelor de studii. De exemplu, nu e în discuţie chestiunea dacă unii studenţi vor fi sprijiniţi financiar de universitate, sau cea a modificării sistemului de acordare a burselor etc.
- *Ordonarea*. Fiecare membru al Consiliului preferă cel mai mult punctul său ideal. Cu alte cuvinte, pe axa determinată de dimensiunea discutată, pentru fiecare persoană există preferinţa ideală, faţă de care se vor ordona toate celalalte alternative.

- *Preferinţele au un singur vârf*. Aceasta înseamnă că, cu cât o alternativă se îndepărtează mai mult de punctul ideal al unei persoane, cu atât aceasta o va prefera mai puţin.
- *Votul este sincer*. O persoană votează în favoarea unei alternative în raport cu o alta ţinând seamă doar de modul în care a comparat cele două alternative şi nu de rezultatele posibile ale votului în ceea ce priveşte alte alternative.

Câteva comentarii sunt necesare în acest loc. Mai întâi, aşa cum se poate imediat observa, supoziţia că votul este sincer este o reformulare a cerinţei lui Arrow de independenţă de alternativele irelevante. În al doilea rând, condiţia lui Black ca preferinţele individuale să aibă un singur vârf decurge din reprezentarea spaţială a punctelor ideale (a se vedea Figura 3; pentru fiecare votant există o singură alternativă pentru care preferinţa este cea mai înaltă). Anume, putem reprezenta alternativele ca puncte pe o linie care reprezintă preferinţele individuale şi fiecare dintre linii are un punct maxim, iar celelalte alternative se situează mai jos, pe o parte sau pe alta (sau pe amândouă) ale liniei.

De exemplu, să ne gândim la persoana G din Consiliu. Ea preferă cel mai mult status quo-ul. Dar dacă ar fi să accepte o creştere a taxelor, atunci i-ar fi mai uşor să admită o creştere a acestora cu 10% (aşa cum propune E) decât cu 15% (aşa cum propune F), fiindcă propunerea de creştere a taxelor cu 10% e mai apropiată de punctul său ideal decât propunerea de creştere cu 15%. Tot aşa, dacă ar fi să aleagă între o diminuare cu 20% a taxelor (aşa cum propune C) şi o diminuare a lor cu 25% (aşa cum propune D), va prefera prima propunere, care e mai apropiată de punctul său ideal.

Figura 3



Dar să presupunem că G ar urma să aleagă între o reducere cu 20% a taxelor şi o creştere cu 20% a acestora. Cum va proceda el în acest caz? Supoziţiile făcute până acum nu ne permit să dăm un răspuns. Fiindcă este posibil ca el să prefere în general o creştere a taxelor unei reduceri a acestora, iar pentru el creşterea cu 15% a lor (cum propune F) să fie la fel de mult preferată ca şi o reducere cu 20% a acestora (cum propune C); sau ar putea să prefere invers. Vom face – simplificând, pentru ca discuţia ulterioară să fie mai uşor de urmărit – presupunerea că preferinţele membrilor Consiliului sunt simetrice:

- *Simetria*. Propunerile care sunt egal depărtate de punctul ideal al unei persoane sunt egal preferate, chiar dacă depărtarea este în direcţii opuse. (Atenţie: această proprietate a preferinţelor nu trebuie confundată cu proprietatea de simetrie a relaţiei de preferinţă definită în secţiunea 2.1.2!)

Mai în general, dacă j este un membru al grupului, iar x_j este punctul lui ideal, putem să definim relaţia de preferinţă între oricare două alternative y şi z de pe agenda grupului. Avem:

$$P_j(z,y) = \text{df. } |z - x_j| < |z - x_j|$$
$$I_j(z,y) = \text{df. } |z - x_j| = |z - x_j|$$

O persoană preferă strict pe *y* lui *z* dacă distanţa dintre *y* şi punctul ei ideal este mai mică decât distanţa dintre *z* şi punctul ei ideal; când cele două distanţe sunt egale persoana e indiferentă între cele două alternative. E interesant de notat aici, mai întâi, că definiţiile date permit să deosebim între alternative în termeni de intensitate a preferinţei: cu cât distanţa dintre punctul ideal şi o alternativă creşte, cu atât preferinţa e mai slabă. În al doilea rând, definiţiile de mai sus merg dacă nu presupunem simetria numai dacă alternativele se situează de aceeaşi parte a punctului ideal; cu simetria, putem compara alternative situate pe laturi diferite ale punctului ideal.

Putem proceda în felul următor pentru a defini relaţia de preferinţă pentru un membru *j* al grupului între două alternative. Mai întâi, ataşăm fiecărei alternative *x* o utilitate $u_j(x)$ în felul următor. Dacă punctul ideal al persoanei *j* este alternative x_j, atunci punem $u_j(x) = 1/(|x - x_j| + 1)$. Cum se poate calcula uşor, pentru persoana *j* utilitatea maximă, egală cu 1, este obţinută pentru punctul ei ideal x_j. În cazul nostru, pentru persoana E să zicem, avem următoarele utilităţi:

$u_E(a) = 1/|35 - 10| + 1 = 1/26$
$u_E(b) = 1/|30 - 10| + 1 = 1/21$
$u_E(c) = 1/|-20 - 10| + 1 = 1/31$
$u_E(d) = 1/|-25 - 10| + 1 = 1/36$
$u_E(e) = 1/|10 - 10| + 1 = 1$
$u_E(f) = 1/|15 - 10| + 1 = 1/6$
$u_E(g) = 1/|0 - 10| + 1 = 1/11$

Avem deci: $u_E(e) > u_E(f) > u_E(g) > u_E(b) > u_E(a) > u_E(c) > u_E(d)$.

Cu aceste supoziţii, putem determina cu uşurinţă preferinţele fiecăruia dintre membrii Consiliului:

A: $a > b > f > e > g > c > d$
B: $b > a > f > e > g > c > d$
C: $c > d > g > e > f > b > a$
D: $d > c > g > e > f > b > a$
E: $e > f > g > b > a > c > d$
F: $f > e > (g, b) > a > c > d$
G: $g > e > f > c > d > b > a$

Să comparăm acum pereche cu pereche cele şapte alternative. Există un învingător Condorcet – iar acesta este alternativa *e*. Să ne uităm cu atenţie la această alternativă. Ea este susţinută de persoana E. Dintre celelalte şase persoane din Consiliu, trei au un punct ideal mai mare decât E, deci situate la dreapta pe o scală crescătoare: ele susţin creşteri mai mari ale taxelor de şcolarizare. De asemenea, tot trei dintre persoanele din Consiliu susţin taxe mai mici, deci pe o scală crescătoare au punctele ideale situate la stânga lui E. (Lucrul acesta este evident dacă ne uităm la Figura 3: în ea cele şapte puncte ideale sunt prezentate pe o singură dimensiune – axa orizontală – şi sunt aranjate de la stânga la dreapta.) Poziţia susţinută de E are deci şi o altă proprietate: ea este „la mijloc", este poziţia care exprimă, cum zicea Aristotel, „medietatea".

E acum momentul să facem mai precisă această constatare: aceea că există o corelaţie între poziţia mediană şi cea care este învingător Condorcet.

Primul lucru este să fomulăm definiţia **poziţiei** sau **alternativei mediane**. Mai întâi, fiecărei alternative *x* aflate pe agendă putem să îi ataşăm mulţimea $N_S(x)$ a persoanelor individuale pentru care alternativa *x* se situează la stânga punctului lor ideal. În al doilea

rand, fiecărei alternative de pe agendă putem să îi atașăm mulțimea $N_D(x)$ a persoanelor individuale pentru care alternativa x se situează la stânga punctului lor ideal. Acum putem defini alternativa sau poziția mediană: x_{med} este poziția mediană dacă și numai dacă

$$N_S(x_{med}) \geq |G|/2$$
$$N_D(x_{med}) \geq |G|/2$$

Cu alte cuvinte, cel puțin jumătate din membrii grupului au punctul ideal la stânga lui x_{med} și cel puțin jumătate din membrii grupului au punctul ideal la dreapta alternativei x_{med}.

Atenție: poziția mediană nu trebuie confundată cu două alte concepte. Ea nu este poziția care exprimă *media aritmetică* a pozițiilor avansate de membrii grupului. În exemplul nostru, poziția mediană este alternativa $e = 10$, dar media propunerilor formulate este $(35 + 30 + 15 + 10 + 0 + (-20) + (-25))/7 = 45/7$. În al doilea rând, ea nu este alternativa care este *susținută de cei mai mulți membri ai grupului*. În cazul nostru fiecare membru al grupului susținea o alternativă distinctă; dar se putea prea bine ca mai mulți membri să susțină o aceeași alternativă – ceea ce nu înseamnă însă că aceea ar fi fost și alternativa mediană.

E important să accentuăm că aici am definit poziția sau alternativa mediană – dar nu **votantul** median. Într-adevăr, este posibil în unele cazuri să definim această poziție, dar care este ocupată de mai mulți votanți. Să luăm câteva exemple pentru a face mai clară această susținere.

Mai întâi, să presupunem în exemplul nostru că votantul E are o problemă de familie și nu poate veni la vot în ziua când în Consiliul Facultății se discută mărimea taxelor de școlarizare. Acum grupul

care votează are doar șase membri. Șase este un număr par – și știm că în cazul regulii majorității simple acum sunt posibile balotaje. Observăm că orice poziție situată între o creștere nulă și una de 15% a taxelor este una mediană. Așadar în acest caz poziția mediană nu este unică: există un **interval închis** de poziții mediane. (Se poate verifica faptul că și pozițiile susținute de persoanele F și G sunt mediane.)

Uneori mai multe persoane au același punct ideal. Să presupunem în exemplul nostru că cei șapte membri ai Consiliului își modifică opțiunile în felul următor:

Membrul consiliului	Alternativa propusă	Modificarea taxei (% față de status quo)
A	a'	50
B	b'	35
C	c'	0
D	d'	-10
E	e'	10
F	f'	20
G	g'	10

Avem iarăși un număr impar de votanți, deci nu apare nici o problemă cu existența poziției mediane. Aceasta este 10: căci un număr de cinci membri (așadar > 7/2) ai Consiliului au punctul ideal mai mare sau egal cu 10 (deci la dreapta lui) și un număr de patru (așadar > 7/2) au punctul ideal mai mic sau egal cu 10 (deci la stânga lui). Dar nu există un unic votant median, ci doi: E și G.

Să presupunem acum că A nu poate participa la vot. Atunci grupul are un număr par – șase – de membri. Dar există în continuare o poziție mediană, anume iarăși 10, și doi votanți care susțin această poziție.

Am ajuns acum la unul dintre cele mai importante rezultate obţinute prin apelul la modelele spaţiale ale alegerilor.

> **Teorema votantului median (Black)**. Să presupunem că există o singură dimensiune şi că preferinţele individuale au un singur vârf. Atunci: dacă x_{med} este poziţia mediană, atunci numărul voturilor pentru x_{med} este mai mare sau egal decât numărul voturilor pentru orice altă alternativă.

Demonstraţie. Să observăm, mai întâi, că teorema nu cere ca preferinţele individuale să fie simetrice. De aceea, ne raportăm la alternativele care se găsesc pe aceeaşi parte a pantei care descrie preferinţa unui votant. Să presupunem mai întâi că $x < x_{med}$. Toate punctele ideale aflate la dreapta lui x_{med} sunt mai apropiate de x_{med} decât de x. Atunci proprietatea că preferinţele au un singur vârf garantează că toţi votanţii cu punctul ideal la dreapta lui x_{med} votează în favoarea lui x_{med} în raport cu x. Şi la fel vor proceda, desigur, votanţii al căror punct ideal e identic cu x_{med}. Dar x_{med} este poziţia mediană, ca urmare există cel puţin $½|G|$ votanţi ale căror puncte ideale sunt $\geq x_{med}$. Ca urmare, x_{med} primeşte cel puţin $½|G|$ voturi, şi deci numărul voturilor pentru x_{med} este mai mare sau egal decât numărul voturilor pentru orice alternativă aflată la stânga sa. Analog se demonstrează cazul în care $x > x_{med}$.

Să definim acum o relaţie între alternativele de pe agendă în felul următor: vom spune că x e median-preferată lui y – şi vom scrie $P_{med}(x,y)$ în acest caz – dacă x e mai apropiată de x_{med} decât y. Cu alte cuvinte, avem:

$$P_{med}(x,y) = \text{df. } |x - x_{med}| < |y - x_{med}|$$

Acum putem demonstra următorul rezultat:

> **Teorema preferinţei mediane**. Dacă există o singură dimensiune, preferinţele individuale au un singur vârf, sunt simetrice şi există o singură poziţie mediană x_{med}, atunci x e preferată prin regula majorităţii simple lui y ori de câte ori $P_{med}(x,y)$.

Demonstraţie. Să observăm mai întâi că oricare ar fi poziţiile x şi y, media lor aritmetică $(x+y)/2$ (adică poziţia aflată la egală depărtare de cele două poziţii) e mai apropiată de x_{med} decât atât x cât şi y: avem $P_{med}((x+y)/2,x)$ şi $P_{med}((x+y)/2,y)$. Un exemplu de aranjare posibilă a lui x şi y faţă de x_{med} e dat în Figura 4 mai jos. Să ne uităm la ea. Dacă o poziţie se află la dreapta lui $(x+y)/2$, ea este mai apropiată de x decât de y; dacă este la stânga lui $(x+y)/2$, atunci e mai apropiată de y decât de x. Dar am presupus că poziţia x_{med} este unică. Aceasta înseamnă că la dreapta ei se află cel puţin jumătate din punctele ideale ale votanţilor. Or, toate aceste puncte se află la dreapta lui x_{med} şi deci şi la dreapta lui $(x+y)/2$. Cum preferinţele sunt simetrice, înseamnă că x primeşte majoritatea voturilor în raport cu y.

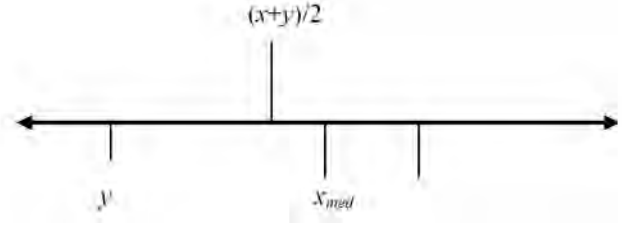


Figura 4

Cele două teoreme, a votantului median şi a preferinţei mediane, au consecinţe practice extraordinare, pe care le vom discuta pe larg în secţiunile următoare. Aici să observăm doar că, dacă pe

agenda publică se discută să zicem chestiunea fondurilor care urmează să fie alocate din bugetul public pentru educaţie, cetăţenii îşi vor forma fiecare un punct de vedere și deci fiecare va susţine o anumită poziţie: mai mulţi sau mai puţini bani pentru educaţie. Există o poziţie mediană; ea nu este neapărat, așa cum am văzut, poziția centrului. Dar, dacă – așa cum dorea și Aristotel – societatea devine una în care pătura de mijloc este cea mai numeroasă parte a societăţii, atunci ea va fi cea centrală. Teoremele demonstrate aici spun că cetăţenii vor prefera să voteze pentru această alternativă mediană. Și atunci apare consecinţa: dacă partidele politice doresc să obţină mai multe voturi, atunci vor trebui să susţină un punct de vedere cât mai apropiat de poziția mediană. În general, așa cum remarcase încă Aristotel, puterea se găsește în „centru". În ce condiţii e adevărată această consecinţă vom vedea mai pe larg în cele ce urmează.

Vom încheia această secțiune cu o scurtă discuţie referitoare la supoziţiile făcute aici. Ele sunt, desigur, simplificatoare, dar au rolul de a permite elaborarea unor modele spaţiale simple ale alegerilor. Ar fi însă interesant de văzut cum pot fi ele relaxate. De pildă, una dintre supoziţiile esenţiale făcute aici este unidimensionalitatea: există o singură chestiune în discuţie, iar preferinţele individuale privesc doar acea chestiune. În exemplul nostru, Consiliul facultăţii urma să decidă în privinţa taxelor de studii. Dar în cele mai multe situaţii grupurile se confruntă în același timp nu cu una, ci cu mai multe probleme. Ce se întâmplă în aceste cazuri? Să presupunem că în Consiliul facultăţii se discută și alte chestiuni, cum ar fi să zicem creșterea numărului de studenţi în anul universitar următor; sau alocarea unor fonduri mai mari pentru cercetare etc.

Din păcate, rezultatele obţinute sunt, pe de o parte, foarte restrictive: s-a demonstrat că există într-adevăr situaţii (care satisfac așa-numitele condiţii ale lui Plott; cf. Plott: 1967) în care, pentru

cazurile în care avem mai multe dimensiuni, se poate defini o teoremă a votantului median[1]. Dar situaţiile respective sunt de asemenea extrem de rare și de nenaturale. Pe de altă parte, s-a argumentat că în celelalte situaţii se poate întâmpla orice (teorema haosului a lui McKelvey: 1976): cu alte cuvinte, este posibil orice rezultat al votului – și, în general, votul poate fi manipulat. Asupra acestor chestiuni vom reveni în imediat mai jos.

3.2. Ipoteza votantului raţional

Probabil că unele dintre cele mai des auzite afirmaţii în primii ani de după 1989 (dar uneori și astăzi) a fost aceea că electoratul român este prea puţin informat, educat, competent în chestiuni politice. De aceea – au susţinut mulţi comentatori – românii au votat majoritar platforme electorale de stânga și au fost puţin receptivi la politici mai de dreapta. Au fost slab informaţi, iar uneori puterea (paradigmatic, în alegerile din 1990 și chiar și în 1992) a utilizat mass media pentru a promova numai informaţia favorabilă și, pe de altă parte, a încercat să bareze accesul la acestea a partidelor de opoziţie. Nivelul democraţiei românești se măsoară nu numai prin

[1] În esenţă, ceea ce se demonstrează este că o alternativă este învingătoare Condorcet dacă și numai dacă ea este o poziţie mediană „în toate direcţiile". Pentru cazul bidimensional iată o astfel de teoremă:

> **Teorema generalizată a votantului median (cazul bidimensional)**. Să presupunem că grupul are n membri, care aleg între două probleme. Să presupunem de asemenea că preferinţele sunt separabile (adică: preferinţa pentru o problemă nu are nicio influenţă asupra preferinţei pentru cealaltă problemă) și simetrice în raport cu punctul ideal al fiecărui membru al grupului. Fie o linie de separare care împarte cele n puncte ideale în două grupuri. Fiecare grup e alcătuit din punctele ideale aflate pe o parte a liniei, plus cele de pe linie. Să notăm cu n_1 și n_2 membrii celor două grupuri. Atunci: o alternativă y este poziţia mediană dacă și numai dacă pentru orice linie de separare care conţine pe y, avem: $n_1 \geq n/2$ și $n_2 \geq n/2$; altfel zis, numărul de voturi pentru y e mai mare sau egal decât numărul de voturi pentru orice altă alternativă.

modul în care funcţionează instituţiile ei, ci şi prin nivelul cunoştinţelor în chestiuni publice ale electoratului din România. Iar acesta, chiar dacă în cele aproape trei decenii care au trecut din 1990 a crescut, rămâne încă scăzut.

Una dintre reacţiile la acest fapt, care a fost destul de răspândită la noi în ţară în deceniile trecute, a fost de tipul următor: nu cumva, date fiind consecinţele negative ale votului unui număr foarte mare de persoane neinformate, ar trebui pusă sub semnul întrebării premisa fundamentală: teza lui Bentham că fiecare are un vot și nimeni nu are mai mult de un vot? Câţiva dintre intelectualii români foarte influenţi (unii chiar implicaţi politic) au susţinut punerea sub semnul întrebării a sistemului electoral bazat pe votul universal. Căci votul universal, considerau ei, nu poate să asigure o opţiune politică liberă și matură; dimpotrivă, el conduce la degradarea politică (ceea ce, zic ei, de altfel s-a și văzut la noi odată cu ieșirea la vot a „României profunde” după primul război mondial), la populism, autoritarism, la acceptarea liderului charismatic. A existat chiar o susţinere politică a acestei perspective: la un moment dat unii dintre liderii Uniunii Forţelor de Dreapta au formulat explicit ideea reformării sistemului electoral și a introducerii unei anumite forme de vot cenzitar.

Un argument apropiat de cel descris în paragraful anterior în privinţa comportamentului votantului obișnuit este formulat de J. Schumpeter (*apud* Mueller: 1989, pp. 348 – 349):

> Atunci când ne mutăm ... de la grijile vieţii de familie sau profesionale în acele zone ale afacerilor naţionale sau internaţionale care nu au o legătură directă și mai presus de orice îndoială cu aceste griji private, voinţa individuală, stăpânirea faptelor și metodele de judecată nu mai îndeplinesc cerinţele doctrinei clasice[2]. Ceea ce mă impresionează cel mai mult și îmi pare că este miezul problemei e faptul că se pierde cu totul simţul realităţii. De regulă, marile întrebări politice își găsesc locul în viaţa cetăţeanului obișnuit în acele momente de odihnă care nu au ajuns să îl pasioneze și constau într-o conversaţie irresponsabilă. Aceste lucruri îi par prea îndepărtate; nu seamănă deloc cu o problemă care să îl privească; căci pericolele pot să nu se materializeze deloc, iar dacă se întâmplă aşa ele se pot dovedi puţin serioase; el se simte ca și cum se mișcă într-o lume fictivă. Aşadar, de îndată ce intră în domeniul politic cetăţeanul obișnuit cade într-un nivel mai jos al performanţei mentale. El argumentează și analizează într-un mod pe care el însuși l-ar recunoaște imediat ca infantil dacă ar fi în sfera intereselor sale reale. El devine din nou primitiv. Gândirea sa devine asociativă și afectivă. Iar de aici decurg încă două consecinţe de rău augur. Mai întâi, chiar dacă nu ar exista niciun grup politic care să îl influenţeze, cetăţeanul obișnuit va tinde ca în chestiuni politice să cedeze prejudecăţilor și impulsurilor iraţionale. ... Mai mult ... el își va slăbi și standardele morale obișnuite și uneori se va abandona impulsurilor întunecate pe care în viaţa privată el și le poate reprima. ... În anumite împrejurări, acest lucru se poate dovedi fatal pentru naţiune.

Autorii care, în perspectiva teoriei alegerii raţionale, au studiat comportamentul votanţilor în alegerile de masă nu au contestat ideea că votantul obișnuit, de regulă, posedă informaţii doar superficiale asupra conţinutului alegerii. Dar de aici ei au tras o cu totul altă concluzie decât aceea că e vorba de o deficienţă a sistemului democratic, că deci acesta pesemne ar trebui restructurat în profunzime. Dimpotrivă, au argumentat ei, acest comportament al

[2] A alegerii raţionale – n. A.M.

votanţilor este o consecinţă rezonabilă a ipotezei că actorii umani sunt raţionali şi că rămân raţionali şi atunci când, ca cetăţeni, sunt puşi în situaţia de a merge la urne.

Vom discuta mai jos argumentul lor. Dar mai înainte să analizăm pe un exemplu concret susţinerea că nivelul de informare al populaţiei din ţara noastră în chestiuni politice este încă redus. Ne vom referi la câteva dintre rezultatele evidenţiate de *Eurobarometrul*[3] de opinie: la faptul că, în general, nivelul de informare al populaţiei (din ţările U.E. şi din cele candidate – şi, evident, din România) privitor la Uniunea Europeană este scăzut.

În *Eurobarometru* persoanelor intervievate li s-au pus, mai întâi, întrebări cu privire la felul în care ele îşi apreciază nivelul de cunoştinţe în legătură cu Uniunea Europeană. În al doilea rând, li s-au pus patru întrebări pentru a testa efectiv nivelul de cunoaştere. În ceea ce priveşte primul tip de întrebări, persoanelor intervievate li s-a cerut ca, pe o scară de la 1 la 10 (deci: de la „nu ştiu nimic" la „cunosc foarte bine"), să îşi aprecieze cunoştinţele cu privire la politicile şi instituţiile Uniunii Europene. Persoanele din ţările membre ale Uniunii Europene şi-au apreciat în medie nivelul de cunoştinţe la 4,4. Românii deşi – după cum vom vedea imediat – erau mai puţin informaţi decât cetăţenii Uniunii, aveau totuşi o părere foarte bună despre cunoştinţele lor în materie de instituţii europene. Astfel, dacă numai 7% dintre cetăţenii (intervievaţi) ai Uniunii îşi acordau note foarte bune, de 8, 9 şi 10, o proporţie mai mare, de 10% dintre subiecţii din România aveau aceeaşi părere bună despre ei. Într-un sens, românii aveau dreptate să se aprecieze pozitiv: în ceea ce priveşte cunoştinţele reale despre UE., lucrurile în ce îi priveşte se îmbunătăţiseră în raport cu sondajele anterioare.

[3] Vom analiza numai datele din Eurobarometrul 63, realizat în lunile mai-iunie 2005 şi publicat în septembrie 2005; a se vedea: http://europa.eu.int/comm/public_opinion/archives/eb/eb63/eb63_en.pdf

Ţara	Media
Olanda	5,3
Danemarca	5,1
Media U.E.	4,4
Spania	3,8
Ungaria	3,8
România	4,7
Turcia	3,7
Bulgaria	4,1

Sursa: Eurobarometer 63.

Cele patru întrebări prin care s-au testat cunoştinţele efective ale persoanelor intervievate în legătură cu Uniunea Europeană au fost foarte simple; li s-a cerut să răspundă prin da sau nu întrebării dacă următoarele propoziţii sunt adevărate:

- În momentul de faţă[4] Uniunea Europeană constă din cincisprezece membri.
- Uniunea Europeană are propriul său imn.
- Membrii Parlamentului european sunt aleşi direct de către cetăţenii Uniunii Europene.
- Ultimele alegeri europene s-au ţinut în iunie 2004.

Rezultatele au fost deprimante. La prima întrebare, nici jumătate din persoanele intervievate nu ştiau că propoziţia este falsă şi că U.E. avea 25 de membri. În privinţa celei de a doua, doar 37% o considerau adevărată (nu s-a cerut să ştie şi că imnul e *Oda bucuriei* a lui Beethoven). În al treilea rând, doar 50% din membrii U.E. ştiau că membrii Parlamentului European se aleg prin vot direct. Aceasta, chiar dacă alegerile avuseseră loc în 2004. Şi e intersant că

[4] Adică: în mai-iunie 2005.

la anteriorul *Eurobarometru* 58% dintre membrii U.E. știau că avuseseră loc aceste alegeri; în câteva luni 8% dintre ei au uitat. Cu aceasta ajungem la a patra întrebare: la numai un an de la alegerile din 2004, doar 27% dintre cetățenii U.E. își mai aduceau aminte de ele[5].

Românii nu au făcut excepție în privința cunoștințelor (excepție fac doar în sensul că au o părere mai bună decât alții în ce privește cunoștințele pe care le posedă).

	Gradul de cunoaștere a U.E.		
	Nici un răspuns corect	Un răspuns corect	Cel puțin două răspunsuri corecte
România	32	26	42
Bulgaria	40	27	33
U.E. - 15	18	26	56
Noile state membre	13	21	66

Sursa: Eurobarometer 63.

Față de sondajele anterioare, la români gradul de cunoaștere crescuse într-adevăr foarte mult (de pildă, față de *Eurobarometrul 62*, numărul celor care au răspuns corect la cel puțin două întrebări a crescut spectaculos de la 28% la 42%). Dar, cum se vede din tabelul de mai jos, românii erau foarte „entuziaști": erau, de departe, cei care știau mai puțin decât credeau că știu (în timp ce persoanele din noile state membre, sub șocul integrării, erau cei mai exigenți). Problema nu era însă aceasta. Ea era nu doar a românilor, ci mai generală: cetățenii Uniunii Europene știau foarte puține despre instituțiile și despre politicile acesteia. Cum se explică această situație? În acest paragraf vom formula răspunsul pe care îl dau abordările ce vin dinspre teoria alegerii raționale.

[5] Că lucrurile nu s-au schimbat mult în ultimul deceniu se poate constata și din disctuțiile care au avut loc în vara lui 2016 în Marea Britanie după votul pozitiv privind ieșirea țării din Uniunea Europeană: se pare că foarte mulți cetățeni ai Marii Britanii aveau cunoștințe foarte sumare cu privire la Uniunea Europeană și la funcționarea ei.

	România	Bulgaria	U.E. – 15	Noile state membre
Exigenți (știu mai mult decât cred că știu)	17	15	28	41
Realiști (știu cam tot atât cât cred că știu)	29	37	33	30
Entuziaști (știu mai puțin decât cred că știu)	54	49	39	28

Sursa: Eurobarometer 63.

Votantul rațional. Să presupunem că mâine au loc alegeri prezidențiale. În ultimele săptămâni a avut loc campania electorală, candidații și-au prezentat programele, s-au confruntat de câteva ori la televiziunile principale, mass media anunță că mâine vom decide cine va fi președintele pentru următorii cinci ani. Eu desigur că am propriile opțiuni și cu siguranță că aș dori ca unul dintre candidați să ajungă președinte. Fiindcă eu cred că el va promova acele politici care sunt conforme intereselor mele. Eu sunt o persoană care are un salariu destul de bun – de aceea primul lucru care m-a interesat a fost ce zic candidații despre impozitele pe venituri. În timp ce unul susține impozitul progresiv, celălalt dorește menținerea impozitului unic pe venituri. Iar eu, pe această bază, îl prefer pe al doilea. Unul dintre prietenii mei are însă probleme: are un salariu mic, a fost și în șomaj; pentru el e preferabil un impozit progresiv, care în opinia sa va permite politici de redistribuire mai extinse. Decurge însă din faptul că eu, și la fel prietenul meu, avem anumite preferințe între candidați, vom merge mâine la secția de votare și vom vota? Nu neapărat.

Să începem prin a face o distincție între costurile și beneficiile pe care eu ca persoană individuală le am în raport cu alegerile de mâine. Avem:

- Câștigul votantului dintr-o alegere (ca urmare a câștigării alegerii de către candidatul *x*).
- Câștigul pe care îl are votantul din actul de a vota: dată fiind probabilitatea ca votul lui să influențeze rezultatul alegerii, votantul câștigă dacă merge la vot.

- Costul de oportunitate al folosirii timpului său pentru a vota: costurile pentru a se informa în legătură cu candidații; costurile acțiunii propriu-zise de a merge la vot.

Așadar, atunci când se raportează la candidații înscriși în cursă, votantul are în primul rând în vedere cât de mult va câștiga dacă iese învingător candidatul său preferat. Mi-ar place să devină președinte candidatul *x* și cred că aș avea mai mult de câștigat decât dacă ar deveni președinte candidatul *y*. Altfel spus, primul lucru pe care îl am în vedere este câștigul obținut prin rezultatul alegerilor. Care nu depinde neapărat de votul meu. La alegerile din România sunt înscrise pe listele electorale peste 17 milioane de persoane; votul meu este numai unul dintre acestea. De pildă, la alegerile din anul 2000, în turul al doilea, din totalul de 17 711 757 alegători înscriși pe liste s-au prezentat la urne un număr de 10 184 715, adică 57,50%. Dintre acestea, voturile valabil exprimate au fost 10 020 870. Ion Iliescu a obținut 6 696 623 voturi (adică 66,83% din totalul voturilor valabil exprimate), iar Corneliu Vadim Tudor a obținut 3 324 247 voturi (adică 33,17% din totalul voturilor valabil exprimate). Eu îl preferam pe Ion Iliescu; dar evident că faptul că m-am dus sau nu m-am dus la vot pe 10 decembrie 2000 nu a putut influența rezultatul votului. Dacă nu mergeam la vot, Ion Iliescu obținea 6 696 622 de voturi, și tot era ales președinte. Vecinul meu știu că îl prefera pe Corneliu Vadim Tudor, dar a avut o problemă în familie și nu a putut merge la vot. Dacă însă ar fi votat, Corneliu Vadim Tudor ar fi obținut 3 324 248 voturi – dar tot insuficient pentru a fi ales. E limpede că și votul vecinului meu avea o pondere foarte mică și nu putea să influențeze rezultatul votului.

Problema e deci aceea că pentru fiecare alegător actul însuși de a vota, dincolo de câștigul pe care i-l aduce faptul că învinge în alegeri sau nu candidatul preferat, poate produce un câștig suplimentar. Să presupunem că mâine au loc alegeri de șef de catedră la universitatea unde sunt profesor. Suntem 18 membri ai catedrei, și din câte am auzit cei doi candidați sunt susținuți de grupuri aproximativ egale de membri ai Senatului. Dacă așa stau lucrurile, votul meu va conta foarte mult. S-ar putea chiar să fie decisiv, dacă fiecare din cei doi candidați e sprijinit de câte 8 membri ai catedrei!

Însă dacă nu avem în vedere alegeri de comitet, ci alegeri de masă, probabilitatea ca votul meu să influențeze rezultatul alegerilor este cu totul alta – și anume mult mai mică. Să zicem că nu aveam niciun fel de idee despre felul în care urmau să voteze cetățenii României pe data de 10 decembrie 2000, la al doilea tur al alegerilor prezidențiale, în care s-au întâlnit Ion Iliescu și Corneliu Vadim Tudor. Dacă însă știam că au fost înscriși pe listele permanente 17 711 757 de persoane, atunci probabilitatea ca votul meu să influențeze rezultatul era de 1/17 711 757, adică foarte, foarte mică. Câștigul pe care îl am din actul de a vota eu însumi este dependent de probabilitatea ca votul meu să influențeze rezultatul votului.

Dar uneori eu pot avea o informație mai bună în legătură cu felul în care se vor comporta ceilalți alegători. Astfel, în zilele de 6 și 7 decembrie 2000 IMAS realizase un sondaj în care pusese întrebarea: "Pe cine intenționați să votați în al doilea tur al alegerilor prezidențiale?" Răspunsurile sunt date în tabelul de mai jos.

	Ion Iliescu	C. V. Tudor	Nu votez, nu știu
Respondenți	60%	24%	16%
Răspunsuri valide	72%	28%	-

Puteam de asemenea că estimez că pe 10 decembrie 2000 vor merge la vot cam 10 milioane de persoane, deci că pentru Ion Iliescu vor vota cam 7 200 000 persoane, iar pentru Corneliu Vadim Tudor cam 2 800 000 persoane. Atunci care era probabilitatea ca

votul meu să influenţeze rezultatul alegerilor? Ea este atât de mică încât e ca și neglijabilă. Și e foarte mică chiar și atunci când cei doi candidaţi au șanse aproape egale să câștige (Mueller: 1989). Să ne gândim la alegerile prezidenţiale din România din anul 2004, când în al doilea tur de scrutin s-au confruntat pe data de 12 decembrie Adrian Năstase și Traian Băsescu. Atunci au fost 10 008 314 voturi valabil exprimate, distribuite astfel:

Candidat	Procente	Voturi
Traian Basescu	51.23%	5 126 794
Adrian Nastase	48.77%	4 881 520

Dar să ne aducem aminte că în seara votului principalele institute care au realizat sondaje la ieșirea din secţiile de votare au indicat procentaje egale, de 50% pentru ambii candidaţi. E rezonabil să presupunem că și eu, în ziua alegerilor, am gândit la fel, deci că am considerat că $p = ½$. Atunci s-ar părea că probabilitatea ca votul meu să influenţeze rezultatul votului este foarte mare. Căci, se poate argumenta, dacă cei doi candidaţi vor avea aproximativ același număr de voturi, fiecare vot contează foarte mult – și deci e important să merg la vot și să votez. Este însă o concluzie falsă: probabilitatea pentru cazul în care $p = ½$, iar $n = 10\,000\,000$ ca votul meu să influenţeze rezultatul alegerilor este 0,000189, adică foarte mică, nici măcar două șanse din zece mii[6].

Să încercăm acum să generalizăm puţin; de asemenea, pentru a face lucrurile mai ușor de înţeles, vom simplifica. Să spunem că

[6] Pentru a calcula această probabilitate am apelat la formula propusă de (Mueller: 1989, p. 350):

$P = 3e^{-2(n-1)(p-1/2)(p-1/2)} / 2(2\pi(n-1))^{1/2}$

Când $p = ½$, expresia se simplifică, fiindcă $e^{-2(n-1)(p-1/2)(p-1/2)} = 1$. În cazul alegerilor din anul 2000 aveam însă $p = 0.72$ și ca urmare calculele erau mult mai lungi.

un votant ar obţine un beneficiu B_x dacă în alegeri ar ieși învingător candidatul x și un B_y dacă în alegeri ar ieși învingător candidatul y. Atunci beneficiul pe care îl are votantul din aceea că iese câștigător în alegeri candidatul preferat de el (să zicem x) este $(B_x - B_y)$. Dar acest beneficiu este independent de faptul că votantul merge el însuși la vot sau nu. Faptul că merge la vot depinde, am văzut, de probabilitatea P ca votul său să influenţeze rezultatul alegerilor. Așadar, beneficiul pe care îl obţine votantul nostru din acţiunea sa de a vota este $P \times (B_x - B_y)$.

Votantul are însă și costuri: el trebuie, mai întâi, să se informeze asupra candidaţilor; apoi, în ziua alegerilor, trebuie să își folosească un număr de ore pentru a vota[7] (uneori votarea nu este bine organizată și ajunge să stea la coadă ore în șir pentru a putea să-și exercite votul, așa cum am văzut că s-a întâmplat în 2014 cu ocazia alegerilor prezidențiale). Să notăm cu C aceste costuri ale sale. Atunci am putea face conjectura că alegătorul nostru va merge la vot dacă e adevărat că:

$$P \times (B_x - B_y) > C$$

cu alte cuvinte dacă beneficiul pe care îl poate extrage din faptul că merge la vot este mai mare decât costurile care îi revin pentru această acţiune. Aceasta este **ipoteza votantului raţional**: *un alegător va merge la vot dacă diferența de beneficiu la care se așteaptă pentru că va ieși învingător un candidat și nu celălalt, înmulţită cu probabilitate ca votul său să influenţeze alegerea, este mai mare decât costurile pe care le are pentru a se informa și a vota.*

[7] Acum aproape 80 de ani un locuitor al satului Drăguș formula limpede ideea că actul de a alege presupune un cost care trebuie luat în considerare: ”Alegerile-s bune, … da nu trebue să ne poarte pe drumuri. Că vezi d-ta, noi ne pierdem ziua a dragă de lucru și nu ni se plătește'n loc” (în Cotaru: 1938, p. 312).

Întrebarea este: în ce condiții este adevărat că $P \times (B_x - B_y)$ este mai mare decât *C*? Problema este că, dacă avem în vedere alegerile de masă, această relație este aproape întotdeauna falsă. Întrucât – așa cum vom vedea mai jos în acest capitol – partidele politice și candidații la președinție vor tinde să aibă platforme tot mai apropiate de centru (de poziția mediană) și deci tot mai apropiate între ele, atunci diferența de beneficii pe care un alegător o obține din faptul că va fi ales candidatul *x* și nu *y* – deci mărimea $B_x - B_y$ – tinde să devină tot mai mică. Să presupunem că votantului nostru i se oferă ca în ziua alegerilor să lucreze cu o plată de 3 € pe oră. Va alege el să folosească o oră din acea zi pentru a vota sau pentru a lucra? Răspunsul e simplu (dacă, evident, acceptăm premisele făcute): va merge să voteze dacă $P \times (B_x - B_y)$ e mai mare de 3 €. Dacă alegerile sunt precum cele din România anului 2000, în turul al doilea al alegerilor prezidențiale, atunci putem calcula ușor că votantul nostru va merge la vot numai dacă se așteaptă ca diferența de beneficii pe care o obține din faptul că prin votul său va fi ales *x* și nu *y* să fie cel puțin 51 milioane euro – ceea ce, pentru cei mai mulți dintre noi, e prea puțin probabil. Dacă alegerile sunt precum cele din România anului 2004, în turul al doilea al alegerilor prezidențiale, atunci, potrivit calculelor, votantul nostru va merge la vot numai dacă se așteaptă ca diferența de beneficii pe care o obține din faptul că prin votul său va fi ales *x* și nu *y* să fie de aproape 16500 €; or, chiar și această sumă este extrem de mare pentru cei mai mulți dintre votanți.

La alegerile parlamentare și prezidențiale de după 1989 din România proporția votanților care au mers la vot din cei înscriși pe listele electorale a scăzut, așa cum arată cu claritate tabelul de mai jos:

	1990	1992	1996	2000	2004	2009	2014	2016
Parlamentare	86.19	76.29	76.01	65.31	58.51	39.26 (2008)	41.76 (2012)	39.49
Prezidențiale (turul II; pentru 1990- turul I))	86.19	73.23	75.90	57.50	55.21	58.02	64.10	–

De aceea, concluzia – pe care a formulat-o cu claritate Downs (1957) – este că **un votant rațional nu va merge la vot**. Să formulăm altfel: dacă un alegător merge la vot, înseamnă că el/ea nu este rațional(ă). Ceea ce înseamnă că nu acționează pentru a obține cel mai bun rezultat posibil pentru sine – adică nu urmează ideea de rațiune instrumentală așa cum am construit-o în capitolul 2.

Green și Shapiro (1996, p. 246) notează că această consecință a alegerilor democratice a fost intuită încă din 1821 de Hegel (1969, § 311):

Despre alegerea prin votul mulțimii indivizilor se mai poate observa că, în mod necesar, mai ales în statele mari, apare indiferența față de votare, întrucât în mulțimea voturilor influența votului propriu este lipsită de importanță, și cei cu drept de vot, oricât li s-ar lăuda de mult acest drept, înfățișat ca ceva foarte înalt, nu se prezintă să voteze; - în felul acesta o atare instituție are drept urmare contrariul destinației sale, și alegerea cade în puterea unui mic număr de indivizi, a unui partid, așadar a interesului particular contingent, care tocmai trebuia să fie neutralizat.

Dar realitatea este că, în contra acestei predicții teoretice, foarte mulți oameni merg la vot: la ultimele alegeri prezidențiale din România, din 2014, chiar dacă nu s-au mai înregistrat prezențe

precum cele din 1990, 1992 sau chiar 1996, totuși au votat peste 64,10% din persoanele cu drept de vot. (La alegerile locale proporția celor care merg la vot este mult mai mică.) Cum se explică acest lucru?

Înainte de a da un răspuns acestei întrebări, să analizăm o altă consecință a ipotezei că votantul este rațional. Am văzut că ea implică faptul că, pentru ca ecuația $P \times (B_x - B_y) > C$ să fie adevărată, e necesar ca votantul să minimizeze costurile sale. Dar costurile sale constau din două componente: pe de o parte, costul votului efectiv, al deplasării la secția de votare și al votării propriuzise. Mai sus, atunci când am încercat să vedem dacă votantul are motive raționale să meargă la vot, ne-am raportat numai la costurile de acest tip. Dar am menționat că există și alte costuri ale unui votant: cele care derivă din timpul petrecut pentru strângerea, înțelegerea, comentarea **informației** privitoare la alegeri. De obicei, timpul care ar fi necesar în acest sens e mult mai mare decât cel care privește votarea propriuzisă; iar dacă așa stau lucrurile, atunci cu atât mai mult e implauzibil că votantul va merge la vot.

Ignoranța rațională. În ce constă informația de care un votant ar avea nevoie pentru a vota în cunoștință de cauză? Câteva componente ale acesteia la care ne gândim imediat sunt următoarele:

- caracteristicile principale al partidelor care candidează sau orientarea ideologică de bază a candidaților;
- programele electorale ale partidelor sau ale candidaților;
- principalele politici promovate;
- datele biografice esențiale privitoare la candidați;
- trăsăturile de personalitate ale candidaților.

Un candidat informat, care votează știind ce votează, ar trebui să aibă pregătirea politică și ideologică de bază care să îi permită să fixeze corect profilul ideologic al partidului sau candidatului. Iar pentru a nu se înșela ar trebui să cunoască programul electoral cu care acestea se prezintă în fața electoratului. Dacă votantul este rațional, s-ar putea argumenta, el are nevoie de aceste informații cu privire la toți candidații înscriși, sau toate partidele în competiție, fiindcă doar astfel va putea să își formeze preferințele. Iar alegerea individuală, am văzut în capitolele anterioare, presupune ca alegătorul să poată compara între ele oricare două alternative, pentru a-și forma o relație de preferință completă și tranzitivă. Uneori această comparație necesită și informații mai detaliate despre candidați: cine sunt, ce experiență au, eventual ce fel de oameni sunt.

La începutul fiecărei campanii electorale partidele politice vin cu programele lor politice: zeci sau chiar sute de pagini care descriu principalele opțiuni ideologice, strategice, de politici în principalele domenii ale vieții societății. Alegătorul ar urma să facă rost de ele, să le citească și să le înțeleagă îndeajuns de mult încât să le poată compara în funcție de interesele sale. Mai mult, ar trebui să urmărească modul în care candidații sau reprezentanții partidelor își susțin programele, pentru a le înțelege mai bine și a-și ușura munca de comparare a acestora. Dar, desigur, toate aceste activități cer timp, chiar mult timp. În plus, de obicei școala nu a oferit cetățenilor elementele culturii politice și ideologice de bază care să sprijine alegătorii (iar într-o țară ca a noastră mulți dintre cetățeni absolviseră școala înainte ca astfel de noțiuni să poată fi introduse în curriculum).

Un alegător rațional va pune însă în balanță câștigul pe care îl poate avea din faptul că va vota efectiv și costurile informării. Și va judeca în felul următor: îmi permit să suport costurile informării dacă astfel voi obține un câștig care să le depășească. Dacă nu voi obține însă un astfel de câștig, atunci este în interesul meu să nu mă informez; este în interesul meu să rămân ignorant în privința

alternativelor (partide, candidaţi) între care urmează să aleg. Sau, altfel spus, este raţional să nu mă informez. Această lipsă de cunoaștere care să întemeieze o alegere politică informată și care este datorată câștigului scăzut pe care alegătorul l-ar obține din actul efectiv al votării se numește **ignoranță raţională**.

Un ignorant raţional caută să minimizeze costurile pe care le are cu căutarea și cu procesarea informației despre agenda politică (deci despe partidele sau candidaţii la alegerile politice). Dacă ar încerca să își formuleze preferințele pe baza studierii ideologiilor politice, a programelor politice, atunci costurile sale ar fi foarte mari. De aceea, votantul raţional construiește *mecanisme de simplificare a modului de a obține și de a procesa informația*. El vrea să își formeze preferințe în care să aibă încredere, dar în același timp face apel la "scurtături" care să îl ducă la nivelul de cunoaștere pe care el îl dorește. În locul lecturii unui program politic de zeci de pagini, preferă un rezumat de câteva idei; și chiar și în locul acestuia preferă să știe doar ce fel de partid susține un anumit candidat. Ah! – este un candidat social-democrat; atunci știu cam ce fel de politici susține acesta. Ah! – e un candidat liberal; atunci știu cam ce fel de politici preferă acesta. Adesea chiar și aceste scurtături sunt prea lungi și nu îi permit alegătorului să discearnă între candidaţi, mai ales dacă pe domeniul care îl interesează pe el cel mai mult nu îi sunt clare diferențele. Dacă eu lucrez în învățământ, atunci nu îmi este prea ușor să deosebesc din numele partidelor sau din ideologiile lor care vor fi politicile din domeniul transporturilor susținute de acestea. În aceste situaţii fac noi scurtături: mă bazez pe ceea ce știu despre candidatul respectiv. Despre unul (Traian Băsescu) știam că a fost ministrul transporturilor și apoi primar în București; despre celălalt candidat (Adrian Năstase) știam că a fost prim-ministru (eventual aș putea să îmi aduc aminte că mai demult a fost președintele Camerei Deputaţilor). Îi văd uneori la televizor, când nu sunt concentrat asupra emisiunilor mele preferate, și îmi fac o părere despre ei. În timpul campaniei prezidențiale din 2004 o alegătoare purta un tricou cu poza unuia dintre cei doi candidaţi și spunea: "El este sufletul meu!". Și acest comportament era o "scurtătură" pentru ca un alegător să își poată forma preferința între alternativele aflate pe agendă[8].

Să adăugăm de asemenea că informația despre alegeri este – așa cum vom vedea pe larg mai jos în Capitolul 5– un **bun public**: nimeni nu poate fi exclus de la obținerea ei și, pe de altă parte, odată făcută publică ea se poate răspândi nestingherit. Dar de regulă, vom argumenta, bunurile publice sunt produse în cantități mai mici decât cele necesare; în particular, informația publică nu va fi îndeajuns de multă și îndeajuns de accesibilă. De aceea și informația privind alegerile, privind candidaţii tinde să fie insuficientă pentru ca alegătorii să se informeze suficient și fără mult efort. Ca urmare, un candidat iarăși va avea dreptate să se plângă de fapul că votanţii au fost ignoranţi pentru că nu au avut acces la îndeajuns de multă informație ușor accesibilă, care deci să nu îi coste mult timp și multă energie, și deci că procesul electoral este ineficient.

Rezultatul votului este de asemenea un "bun public" (sau colectiv). De aceea, un votant știe că va putea beneficia de alegerea candidatului preferat de el, chiar dacă el însuși nu contribuie la alegerea acestuia. Așa cum vom discuta pe larg în Capitolul 5, un

[8] Cum sublinia Schumpeter, dacă atunci când ia o hotărâre în ceea ce privește viața sa personală o persoană se informează cât mai mult, cântărește cu atenție alterantivele, în formarea preferințelor sale publice se comportă cu totul altfel. De aceea adesea votanţii regretă ceea ce au votat în alegerile trecute și tind adesea să îndrepte prin noul vot situația: dacă aș fi știut mai multe despre acest candidat aș fi votat altfel. Voturile "negative" sunt de aceea previzibile. Dar atunci e de înțeles și că partidele și candidaţii care au pierdut deplâng ignoranța votanților și faptul că alegerile depind într-o mare măsură de felul în care votează alegători care nu sunt deloc interesaţi de poltică.

comportament de acest tip al votantului este „blatist"; un blatist este o persoană care beneficiază de un bun public produs prin efortul altora, fără ca el să să contribuie la producerea lui. Așa cum scrie M. Olson:

> Deși cei mai mulți oameni simt că lor le va fi mai bine dacă partidul lor ar fi la putere, ei admit că dacă va fi ca partidul lor să câștige, va câștiga fără ei, iar ei în orice caz se vor bucura de beneficii. ... Chestiunea este că persoana medie nu va fi dispusă să facă un sacrificiu semnificativ pentru partidul pe care îl favorizează, căci o victorie a partidului său îi furnizează un bun colectiv. (Olson: 1965, pp. 163 – 164)

După Olson, un blatist poate fi determinat să participe la producerea unui bun colectiv numai dacă i se oferă și altceva decât acel bun: anume un bun privat – ceea ce Olson nmește stimulent selectiv. Motivele „sociologice" pe care le vom discuta în cele ce urmează sunt astfel de stimulente selective.

Poate fi verificată empiric ipoteza ignoranței raționale? Lupia și colaboratorii săi (Lupia: 1994; Lupia, McCubbins: 1998) au arătat că într-adevăr votanții utilizează de multe ori o informație fragmentară pentru a putea decide la urne. Cercetarea s-a bazat pe rezultatele unor sondaje la ieșirea de la vot (în California în 1988) și a urmărit să determine dacă votanții relativ slab informați pot să producă același tip de preferințe – și deci să voteze în același fel – ca și votanții care au informații detaliate despre politicile publice propuse de partidele politice, făcând apel la diverse „scurtături", așa cum sugerează ipoteza ignoranței raționale. Respondenții au primit mai multe întrebări care vizau două obiective: 1) să constate nivelul

lor de informare despre dezbaterile privind o problemă importantă aflată în centrul campaniei electorale (în cazul respectiv, chestiunea asigurărilor); și 2) să determine ce cred ei despre pozițiile persoanelor și grupurilor care au luat atitudine în acea problemă. Informația din a doua categorie e cea care oferă „scurtături" votanților care posedă o cunoaștere relativ scăzută cu privire la chestiunile politice. Dacă un votant nu posedă informația de primul tip, ci doar de al doilea tip, ea poate totuși să își formeze pe baza acesteia din urmă anumite preferințe. Întrebarea care apare imediat este următoarea: sunt preferințele formate în acest mod, apelând la „scurtături", îndeajuns de adecvate pentru a permite votanților să voteze într-un mod apropiat de cel în care votează cei care posedă informație politică detaliată și adecvată?

Datele obținute de Lupia și colaboratorii săi arată că votanții se împărțeau în trei categorii: 1) cei care nu erau informați nici în legătură cu problema respectivă, nici cu preferințelor celor din industria asigurărilor; 2) cei care aveau cunoștințe detaliate despre dezbaterea privind reforma în cauză ca și despre pozițiile grupurilor implicate (ale celor din industria asigurărilor) – deci votanții care ar trebui să fie „model" pentru ceilalți; și 3) cei care nu cunoșteau amănunte despre dezbaterea privind reforma, dar care aveau informații corecte despre preferințele grupurilor implicate. Lupia și colaboratorii au observat că votanții din a treia categorie au votat ca cei din a doua, spre deosebire de cei din prima categorie, ale căror voturi au fost cu totul altele. Cum se explică diferențele? Votanții din prima categorie erau neinformați în chestiunile politice, dar nu aveau la dispoziție nici instrumentele necesare (scurtăturile) pentru a-și forma preferințe analoage celor pe care și le-ar fi format dacă ar fi fost bine informate. În schimb cei din a treia categorie aveau la dispoziție aceste instrumente.

> Dacă noi credem că votanţii bine informaţi iau deciziile cele mai bune, atunci faptul că votanţii relativ neinformaţi pot să le produce sugerează că atunci când unele tipuri de sugestii sunt disponibile votanţii pot să își folosească în mod eficient resursele lor limitate, influenţând rezultatele electorale în același mod în care le-ar influnța dacă ar fi petrecut timpul și ar fi depus efortul necesar pentru a acumula o informaţie enciclopedică. Pe scurt, eu cred că implicaţiile pentru politici ale acestei analize sunt foarte directe: în timp ce oamenii de cultură și învăţaţii ne propun să educăm publicul în chestiuni politice pentru a diminua impactul votanţilor neinformaţi asupra funcţionării instituţiilor de luare democratică a deciziilor, o înţelegere mai profundă a felului în care oamenii se adaptează incertitudinii care caracterizează multe dintre deciziile lor importante sugerează că dacă ne vom îndrepta eforturile spre producerea de "semnale" credibile și larg accesibile poate că vom avea un mod mai eficace și mai rentabil de a asigura receptivitatea rezultatelor alegerilor la preferinţele electoratului. (Lupia: 1994, p. 72)

Accentuez că, din cele spuse aici, nu trebuie să conchidem că ignoranţa (raţională) a votanţilor este de dorit celei în care ei cunosc bine alternativele disponibile și își formează preferinţe întemeiate pe cunoaștere. Argumentul expus aici nu e deci o pledoarie pentru ignoranţă, fie ea și raţională. Dimpotrivă, argumentul insistă să renunţăm la impresia (ori prejudecata) neteoretică după cate **numai** cunoștinţele foarte bune permit formarea unor preferinţe pe care votanţii le pot justifica; de asemenea, că lipsa de informare a electoratului (de exemplu, în România în perioada de după 1989) conduce la rezultate prea puţin acceptabile, ale alegerilor parlamentare, prezidenţiale ori locale; sau că lipsa de informare a cetăţenilor (de exemplu, a cetăţenilor din U.E despre instituţiile

U.E.) privind viaţa publică nu e favorabilă unei participări adecvate a lor la aceasta. Argumentul este că cetăţenii pot produce atitudini adecvate situaţiei în care se află, că electoratul este raţional **chiar și** în situaţiile în care informaţiile lor despre chestiunile publice sunt reduse, fragmentare și trebuie să facă apel la „scurtături" pentru a-și formula preferinţele și pentru a alege.

De ce votează totuși alegătorii? Două tipuri de răspunsuri au fost oferite. Primul e acela că alegătorii sunt raţionali, dar că **raţionalitatea trebuie definită într-un alt mod**. Al doilea e că alegătorii merg la vot din motive iraţionale, deci care nu decurg din calculul care arată că în acest fel ei au beneficii; uneori – pentru a nu se accentua asupra acestui aspect de iraţionalitate – se spune că alegătorii merg la vot din motive **sociologice**. Să începem cu primul tip de răspuns.

Să presupunem că un alegător A se întreabă dacă să meargă la alegerile de mâine (în continuare prezentăm raţionamentul formulat în Ferejohn, Fiorina: 1974). Candidează două persoane, *x* și *y*; alegătorul nostru îl preferă pe *x* lui *y*. El se așteaptă deci ca beneficiul pe care l-ar obţine prin alegerea lui *x* să fie mai mare decât cel obţinut prin alegerea lui *y*. Simplificând, vom spune că prin alegerea lui *x* alegătorul A ar obţine utilitatea 1 iar prin alegerea lui *y* ar obţine utilitatea 0. Alegătorul A știe că, independent de ceea ce va face el, alegătorii ceilalţi vor face ca una din următoarele situaţii să aibă loc:

S_1: *x* obţine cel puţin două voturi mai mult decât *y*;
S_2: *x* obţine cu exact un vot mai mult decât *y*;
S_3: *x* obţine exact același număr de voturi ca și *y*;
S_4: *y* obţine cu exact un vot mai mult decât *x*;
S_5: *y* obţine cel puţin două voturi mai mult decât *x*.

Să notăm cu *c* costurile pe care A le suportă prin actul său de votare (timpul utilizat pentru informare și pentru a merge la vot). Valoarea lui *c* va fi pozitivă (deci $c > 0$), dar în general e mai mică decât 1. Mai presupunem ceva: în caz de balotaj, utilitatea pe care se așteaptă să o obțină votantul nostru este:

$$0{,}5\ u(x) + 0{,}5\ u(y) = 0{,}5$$

Dacă regula folosită în alegeri este cea a pluralității (în fond, în acest caz ea e totuna cu cea a majorității simple, fiindcă sunt doar doi candidați[9]), atunci putem construi cu ușurință următorul tabel:

Acțiunea	S1	S2	S3	S4	S5
A votează pentru x	1 – c	1 – c	1 – c	0,5 - c	- c
A votează pentru y	1 – c	0,5 – c	- c	- c	- c
A nu merge la vot	1	1	0,5	0	0

Să ne gândim cum se obține acest tabel. De pildă, dacă situația reală este S_3, atunci alegătorul nostru A face să învingă în alegeri exact candidatul pentru care votează. Atunci, deoarece *x* e favoritul său, A obține utilitatea 1, care îi revine prin însuși faptul că *x* e învingător, din care se scad însă costurile votării; dacă votează pentru *y*, atunci obține utilitatea 0, din care se scad iarăși costurile votării. Dacă nu merge la vot, am arătat că utilitatea pe care o obține este 0,5.

Cum va raționa alegătorul nostru? Conform conceptului de raționalitate maximin pe care l-am discutat în Capitolul 1, el va proceda astfel: mai întâi, pentru fiecare din cele trei posibile alternative ale sale – să voteze pentru *x*; să voteze pentru *y*; să nu meargă la vot – A va determina care e cel mai prost rezultat pe care îl poate obține. Apoi va alege rezultatul cel mai puțin prost. Or, să observăm că apelând la cea de-a treia alternativă a sa în cel mai prost caz A va obține utilitatea 0. În cazul în care votează pentru *x*, cel mai prost rezultat este desigur *–c*; și la fel se întâmplă când votează pentru *y*. Dar *–c* este un număr negativ, mai mic decât 0. Prin urmare, cea mai puțin proastă acțiune a alegătorului nostru va fi să nu meargă la vot, adică exact ceea ce spune ipoteza votantului rațional.

Situația este însă mai dificilă decât pare: căci dacă votantul A a ajuns la acestă concluzie, atunci la ea poate ajunge orice alt votant; și atunci ar decurge că mai nimeni nu merge la vot. Însă într-o asemenea situație în care numărul celor care își exercită votul e mic va conta foarte mult fiecare vot – și deci va fi rațional ca votantul să meargă și să voteze. Cum va raționa votantul? Ferejohn și Fiorina propun următorul argument: alegătorul va face apel nu la o strategie de decizie de tip maximin, ci la una a regretului (cititorul e îndemnat din nou să revină asupra prezentării din Capitolul 1).

> [El] se imaginează în fiecare stare viitoare posibilă a lumii și observă cât de eronată ar fi fiecare dintre acțiunile sale disponibile, dată fiind o astfel de stare a lumii. Atunci el va alege acea acțiune a cărei eroare maximă față de stările naturii este cea mai mică. Dacă ar fi întrebat de ce a votat, un decident care folosește strategia regretului ar putea replica: „Dumnezeule, ce s-ar fi întâmplat dacă nu aș fi votat iar candidatul meu ar fi pierdut cu un vot? M-aș simți ca și cum m-aș sinucide". Să notăm că pentru cel care maximizează utilitatea așteptată probabilitatea ca un astfel de eveniment să se întâmple este foarte importantă, în timp ce pentru un decident care folosește strategia regretului e de ajuns chiar și simpla posibilitate logică a unui atare eveniment. (Ferejohn, Fiorina: 1974, p. 535)

[9] În articolul lor, Ferejohn și Fiorina studiază și cazurile în care la alegeri participă trei candidați.

Ceva mai riguros formulat, regretul pe care alegătorul A îl are dacă el acționează într-un anumit fel, când starea lumii ar deveni S_i, este diferența dintre ceea ce ar fi obținut el dacă ar fi știut că așa ceva se întâmplă și ceea ce a obținut el efectiv fiindcă a acționat în acel fel. Să presupunem că A nu votează, iar starea lumii va fi S_3, adică va fi balotaj între cei doi candidați. Dacă nu votează utilitatea pe care o obține este, potrivit tabelului de mai sus, egală cu 0,5. Dacă însă A ar fi votat, atunci ar fi obținut o utilitate egală cu $1 - c$; așadar regretul pe care l-ar avea fiindcă nu votează dacă alegerile s-ar fi terminat la balotaj este $(1 - c) - 0{,}5$, adică $0{,}5 - c$. Dacă $c < 0{,}5$, atunci alegătorul nostru va regreta că nu a votat.

Aceste observații ne permit să construim, plecând de la tabelul de mai sus, un altul, al regretului lui A în ce privește fiecare din acțiunile pe care le-ar putea face. Vom avea:

Acțiunea	S1	S2	S3	S4	S5
A votează pentru x	c	c	0	0	c
A votează pentru y	c	0,5 + c	1	0,5	c
A nu merge la vot	0	0	0,5 – c	0,5 – c	0

Spre deosebire de primul tabel, cifrele din acesta exprimă nu utilități, ci regrete. Am văzut în Capitolul 1 că strategia regretului ne cere să procedăm în doi pași. În primul trebuie să determinăm, pentru fiecare dintre cele trei acțiuni posibile ale alegătorului nostru, care este cel mai mare regret al său; în al doilea pas, determinăm care e cel mai mic regret dintre acestea (deci minimizăm regretul maxim). Dacă A votează pentru *x*, regretul său cel mai mare este *c* (adică regretă doar costurile acțiuni de a vota); dacă ar vota candidatul *y*, pe care nu-l preferă, atunci va obține cel mai mare regret posibil, adică 1; în sfârșit, dacă se abține atunci cel mai mare regret pe care îl poate avea este $0{,}5 - c$. Evident, a doua acțiune posibilă a

alegătorului nostru iese din discuție. Dar care va fi raportul dintre cele două regrete maxime, *c* și $0{,}5 - c$? Alegătorul A va vota (pentru *x*), mai degrabă decât să nu meargă la vot, atunci când e adevărat că:

$$c < 0{,}5 - c$$

deci când $2c < 0{,}5$, adică $c < 0{,}25$. Așadar, A va vota dacă câștigul pe care îl va obține din alegerea candidatului său preferat va fi de cel puțin patru ori mai mare decât pierderea sa pentru că va merge la vot în ziua alegerilor. Or, evident astfel de situații sunt extrem de plauzibile. Cu exemplul pe care l-am luat mai devreme privind alegerile prezidențiale din România, pentru a merge la vot alegătorul nostru va trebui să se aștepte că va câștiga $4 \times 3€ = 12€$ din faptul că va ieși câștigător candidatul preferat. Ceea ce nu e deloc implauzibil ori mult prea rar.

Concluzia pe care o putem trage de aici este că am putea pune în discuție conceptul de raționalitate pe care îl folosim. Dacă suntem mai puțin pesimiști în privința comportamentului uman, așa cum se întâmplă când renunțăm la raționalitatea în sens de maximizare a utilității așteptate și acceptăm raționalitatea ca minimizare a regretului maxim, atunci nu mai putem conchide, din ipoteza că votanții sunt raționali, că ei nu vor merge la vot[10].

Ferejohn și Fiorina consideră că pot fi invocate situații concrete în care alegătorii au votat apelând la o strategie de tipul celei a

[10] E amuzant să ne întrebăm: dar dacă eu aș fi cel care candidează, ar merita să merg la vot? (În particular, ar merita să merg la vot, să șterg candidații înscriși pe buletin și să mă trec pe mine?) Cititorul ar putea să încerce să răspundă acestei întrebări puse de Tullock (1977), făcând apel la unul dintre modelele discutate aici. Tullock comentează malițios: „în actualul stadiu al cercetărilor asupra acestei chestiuni, oamenii care fac decizii dacă să cheltuiască sau nu resurse pentru a *cerceta* dacă să voteze sau nu ar putea, într-un mod rațional, să decidă să nu mai facă o astfel de *cercetare*".

regretului (cf. și Mueller: 1989, cap. 18). Și la noi în țară a existat un moment în care a fost invocată, mai mult sau mai puțin explicit, ideea că trebuie să se meargă la vot pentru a nu regreta apoi decizia luată. E vorba de turul doi al alegerilor prezidențiale din 10 decembrie 2000. În primul tur de scrutin, pe 26 noiembrie 2000, adversarii lui Ion Iliescu au fost foarte divizați, nu mai puțin de patru contra-candidați (Th. Stolojan, M. Isărescu, P. Roman, Th. Meleșcanu) alergând pe același culoar. Corneliu Vadim Tudor i-a depășit pe toți și a intrat în al doilea tur de scrutin cu Ion Iliescu.

Ion Iliescu	36,35%
Corneliu Vadim Tudor	28,34%
Theodor Dumitru Stolojan	11,78%
Constantin Mugurel Isărescu	9,54%
Gyorgy Frunda	6,22%
Petre Roman	2,99%
Teodor Meleșcanu	1,91%
Alții	2,87%

Foarte mulți dintre cei ce votaseră cu Stolojan sau cu Isărescu aveau preferințe foarte puternice pentru aceștia. Ion Iliescu reprezenta o alternativă mai acceptabilă pentru ei decât Corneliu Vadim Tudor, dar și aceasta într-o mare măsură de neacceptat; de aceea pentru mulți absenteismul părea să reprezinte cel mai potrivit mod de a se comporta în cel de-al doilea tur de scrutin. Pentru ei exista însă pericolul ca din cauza absenteisimului să fie ales președinte Corneliu Vadim Tudor – un lucru pe care l-ar fi regretat apoi. În perioada dintre cele două tururi de scrutin au fost multe discuții în acest sens și au fost publicate mai multe luări de poziție prin care alegătorilor dezamăgiți de faptul că nu reușiseră să intre în turul doi candidații lor preferați li se cerea să meargă la vot. Interesantă

este argumentarea în acest sens. Invocată era „responsabilitatea": nu în sensul de cerință de a-ți îndeplini o datorie cetățenească (deși vom vede imediat mai jos că există și argumente de acest tip pentru ca o persoană să voteze), ci mai curând în acela că altminteri rezultatul alegerilor va fi unul pe care cu siguranță îl vom regreta.

> Mă adresez ... celor care acum simt teama și amenințarea, cu rugămintea să îi înțeleagă pe cei care trăiesc în teamă și amenințare continuă, pe cei disperați care, pierzându-și speranța, doresc măcar răzbunarea pentru toate acestea. Să îi înțeleagă, dar să se solidarizeze împotriva tendințelor spre Legea Talionului. Aceste tendințe le au mai ales copiii generației mature. Ei sunt victimele incapacității noastre de solidarizare pentru un proiect social rațional. Ei par sătui de lipsă de sens, de vorbe goale despre reformă și integrare, ei vor să-și facă dreptate împotriva celor care îi sfidează, fie mulțumindu-se cu siguranță în sărăcie, fie creând insule de bogăție la care acești copii se uită ca Fetița cu chibrituri. Ei par sătui și de discursul intelectualilor care văd cetățeanul din „elicopter". Acești tineri nu au trăit din plin frustrarea de libertate, ci bâlbâielile statului de drept. Nu au cum să empatizeze cu temerile noastre. Dar nici noi nu ne-am dovedit capabili să empatizăm cu ale lor. Vina morală ne aparține. Responsabilitatea politicienilor trebuie, cel puțin moral, împărțită cu ce a organizațiilor și persoanelor cu influență publică, cu cea a jurnaliștilor.
>
> M-a șocat opțiunea tinerilor pentru „politica răzbunării". Dar cel puțin la fel de mult mă șochează reacția maturilor educați și influenți care nu înțeleg să își asume partea lor de responsabilitate în faptul că, în felul nostru, fiecare am contribuit la această tendință.

Alegerea din 10 decembrie este una între autoritarism răzbunător și rezonabilitate democratică (și este așa, cu toate nuanțele ei de stânga). Consider că toți cei care nu înțeleg gravitatea acestei alegeri, resping de fapt și rezonabilitatea și democrația. Dacă la partea din tineri marcată de resentiment, acest lucru pare de înțeles, la cei maturi, indiferent de opțiunile lor politice de până acum, absenteismul sau votul pro-autoritar sunt profund imorale.

Sunt vremuri în care partizanatele noastre individuale sau de grup își pierd rostul în fața unei amenințări grave. Această amenințare spre anarhie și autoritarism există, nu e produsă de partidul România Mare. Acest partid nu a făcut decât să ia notă de mânia rataților tranziției și de incoerența noastră a celorlalți, de nimicnicia lipsei de solidaritate minimală pe un proiect comun.

Mulți intelectuali cu prestigiu public și-au făcut din nihilism și scepticism, din dispreț elitist față de „celălalt", un mod de a-și câștiga un prestigiu ieftin într-o altă categorie de frustrați. Cred că ar trebui să se gândească serios la faptul că disprețul naște dispreț și respectul se naște numai din respect. ...

Cred că toți cei care au influență publică și vor îndemna oamenii să nu mai voteze de loc, continuându-și politica de Casandre distructive, se fac responsabili de îndemn la anarhie și colapsul statului democratic.

Nu l-am votat niciodată pe Ion Iliescu și nici nu am crezut că o voi face vreodată. Il voi vota pe 10 decembrie și voi face tot ce va sta în puterile mele să sprijin orice construcție democratică, indiferent de autorii ei. Cred că a sosit timpul să ne exercităm cetățenia în mod responsabil. Și cel mai mare grad de responsabilitate revine celor cu cel mai mare grad de putere sau de informație și influență. (Mihaela Miroiu, *Cetățenia responsabilă*, Revista *22*, decembrie 2000)

Dacă însă o strategie de tipul celei a regretului nu ne pare admisibilă, dar vrem totuși să respingem concluzia că un votant rațional nu va merge la vot, există încă cel puțin alte două soluții. O primă soluție de respingere a paradoxului votantului se bazează pe distincția lui Weber între raționalitatea instrumentală și cea valorică sau axiologică (a se vedea paragraful 1.1.1). După Boudon (1997), paradoxul apare fiindcă presupunem o înțelegere instrumentală a raționalității; dimpotrivă, dacă admitem că votanții au un comportament pe care îl putem descrie ca rațional, dar într-un sens valoric, atunci paradoxul dispare: căci faptul că cineva merge la vot nu mai este explicat prin consecințele pe care această acțiune le are pentru votant (problema nu mai este dacă beneficiile votantului sunt mai mari decât costurile sale), ci pur și simplu prin faptul că votantul consideră că acțiunea de a merge la vot este una intrinsic bună (și, deci, rațională).

A doua soluție nu se îndepărtează atât de mult de supozițiile la care am făcut apel până acum; în particular, se acceptă ideea că acțiunea votanților urmează să fie judecată ca rațională sau nu în sens instrumental. Această soluție a fost propusă de mai mulți autori, între care Harsanyi (1955), Goodin și Roberts (1975), Mueller (1986) etc. (un argument asemănător, deși neaplicat votului, se găsește de asemenea în Ostrom, Dietz, Dolsak, Stern, Stonich, Weber: 2002). Ideea este următoarea: dacă votantul nostru face apel numai la considerații care privesc avantajele personale atunci când își construiește funcția de utilitate, atunci concluzia că el nu va vota este corectă. Dar preferința sa depinde nu numai de astfel de considerente, ci și de unele de alt tip: sociale sau etice. Altfel spus, preferința individuală are două componente: o componentă privește ceea ce persoana respectivă preferă realmente, pe baza intereselor sau individuale sau pe alt temei pe care îl acceptă el; această preferință este una „subiectivă". Cea de-a doua componentă este „etică"

și exprimă ceea ce persoana ar alege doar pe baza unor considerații sociale *impersonale*:

> Preferințele unui individ satisfac această cerință de impersonalitate dacă ele indică ce situație socială ar alege el dacă nu ar ști care ar fi poziția sa socială în noua situație socială aleasă (și în oricare dintre alternativele sale), dar ar fi avut o șansă egală de a obține oricare poziție socială care există în acea situație, de la cea mai înaltă la cea mai joasă. (Harsanyi: 1955, p. 316)

Ideea este deci că preferințele etice au o anumită relevanță; o supoziție minimă care poate fi făcută este că ele sunt decisive atunci când considerațiile subiective conduc la indiferență. Dacă deci votantul ajunge la concluzia „rațională" că nu trebuie să meargă la vot, atunci intervin considerațiile etice, care pot să îl determine să acționeze într-un alt mod (Goodin, Roberts: 1975). Mueller (1986, p. 6) oferă următoarea formulare mai riguroasă a problemei. El admite că orice persoană individuală este rațională, că încearcă prin acțiunile sale să își maximizeze utilitatea; dar, adaugă el, lucrul acesta se face sub anumite constrângeri. Plecând de la unele rezultate ale lui Harsanyi, el consideră că funcția a cărei valoare o maximizează un actor rațional este suma ponderată a utilității sale și a utilităților celorlalți membri ai grupului. Astfel, pentru un votant *j*, funcția pe care o va maximiza acesta are forma:

$$O_j = U_j + \theta\Sigma_{i;\, i \neq j}\, U_i$$

Aici U_i reprezintă utilitatea persoanei *i*, și atât U_j cât și fiecare U_i depind de comportamentul tuturor membrilor grupului, iar θ este un parametru. Dacă θ = 0, atunci individul *j* ignoră impactul acțiunilor sale asupra celorlalți și se comportă ținând seamă numai de interesele sale (iar teoria va conduce la predicția că *j* se va abține de la vot). Formulat altfel, individul *j* se comportă pur *egoist*. Dacă însă persoana *j* va lua pe deplin în considerare interesele celorlalți (cum sugerează Harsanyi), atunci va trebui să punem θ = 1: acțiunea de a vota a lui *j* are o determinare etică. Dar, sugerează Mueller, în cazul votului problema nu e una de tipul totul sau nimic (1 sau 0), căci votul meu poate contribui mai mult sau mai puțin la rezultatul alegerilor. De aceea, în astfel de cazuri valoarea lui θ va putea fi una intermediară; or, dacă așa stau lucrurile, considerațiile etice au relevanță și pot influența comportamentul individual.

Ideea de a face apel la preferințe etice poate fi reconstruită însă și într-un alt mod. A. Sen (1977) consideră că, în loc să introducem două seturi de preferințe ale actorului rațional, dintre care unele sunt etice – așa cum propuse Harsanyi – putem apela la *preferințe de ordin superior*. Acestea sunt preferințe între preferințele posibile între alternative, iar despre ele am putea susține că au un caracter moral. O anumită înțelegere morală a acțiunilor individuale, consideră Sen, nu e cel mai bine redată prin selectarea, între toate preferințele individuale posibile, a unei relații de preferință pe care am trata-o ca fiind „cea mai morală" ierarhizare a mulțimii alternativelor de acțiune. Mai degrabă, susține el, evaluarea morală constă în compararea acestor relații de preferință și în alegerea între ele: moralitatea este așadar nu o preferință între alternative, ci o meta-preferință (între relațiile de preferință). Să presupunem că o persoană are o relație P_1 de preferință care exprimă interesele sale personale, o altă relație P_2 de preferință care exprimă interesele sale „izolate", care nu iau în considerare simpatiile posibile, și o a treia relație P_3 de preferință, care e cea care efectiv produce alegerile acelei persoane.

Care din aceste relaţii de preferinţă e „cea mai morală”? Poate fi oricare, sau poate fi o altă relaţie, consideră Sen; a spune care e alegerea morală înseamnă nu pur şi simplu a ne raporta la preferinţele făcute între alternative, ci la modul în care urmează să alegem între aceste relaţii de preferinţă.

Vom trece acum la cel de-al doilea tip de răspunsuri la întrebarea: de ce votează totuși alegătorii? Am menţionat că acesta e de felul următor: alegătorii merg la vot din motive iraţionale, deci care nu decurg din calculul care arată că în acest fel ei au beneficii în plus; sau, altfel zis, ei merg la vot din motive *sociologice*. Să revenim la inecuaţia definită mai devreme:

$$P \times (B_x - B_y) > C$$

Dacă ea este adevărată, alegătorul va merge la vot. Dar, am argumentat, ea este de foarte multe ori falsă, cu alte cuvinte

$$C - P \times (B_x - B_y)$$

este de obicei o mărime pozitivă.

Dar să presupunem că alegătorul poate deriva beneficii din alte surse, să le spunem sociologice. Să le notăm cu *S*; atunci, dacă avem:

$$S > C - P \times (B_x - B_y)$$

alegătorul va merge la vot. Căci, evident, de aici decurge că

$$S + P \times (B_x - B_y) > C$$

ceea ce înseamnă că alegătorul va avea costuri mai mici decât câștigurile sale.

În ce constă *S*? O persoană se informează în legătură cu alegerile viitoare (cu partidele care sunt în competiţie, cu candidaţii la preşedinţie sau la primărie etc.) – iar de multe ori petrece mult timp cu astfel de activităţi – nu pentru că vrea să își pregătească în cunoștință de cauză acţiunea lui de a vota (fiindcă am văzut că nu ar fi raţional să procedeze astfel), ci din alte motive. De pildă, pentru că în grupul său de prieteni se discută despre aceste lucruri, iar ea nu ar vrea să se facă de râs ori să nu poată participa la discuţii; sau pentru că planul său de viaţă presupune opinii ferme în unele chestiuni publice (de exemplu, persoana noastră este foarte activă într-o organizaţie neguvernamentală care se ocupă cu anumite chestiuni ecologice, iar politica – susţine ea – influenţează foarte mult politicile publice în acest domeniu); sau pentru că crede că este o obligaţie cetăţenească să meargă la vot; sau pentru că e duminică, iar după slujba de dimineaţă la biserica din sat merge îmbrăcată în hainele noi și la vot, unde se întâlnește cu multe cunoștințe și petrece momente plăcute cu acest prilej etc. (Desigur, unele din aceste motive justifică acţiunea propriu-zisă de a vota, dar nu și costurile informării; altele dimpotrivă arată de ce o persoană se informează asupra alegerilor – dar nu permit să conchidem că ea va și merge la vot etc.)

Dacă privim acum lucrurile nu din perspective votanţilor, ci a partidelor care încearcă să obţină voturile acestora, atunci decurg imediat o serie de consecinţe privind strategiile electorale ale acestora. Ideea este ca aceste partide să caute să producă cele mai bune “scurtături” la care să poată face apel votanţii: la scurte prezentări ale programelor lor, la lozinci simple şi uşor de reţinut, la modalităţi cu mare impact de transmitere a mesajelor (mesaje vizuale etc.), la candidaţi harismatici etc.

Mai mulţi autori au încercat să determine dacă tezele privind comportamentul votanţilor de tipul celor formulate în acest

paragraf au sau nu o susținere empirică. Rezultatele sunt împărțite: unele analize empirice par să sugereze că ipoteza votantului rațional se confirmă; altele sugerează că strategia regretului dă mai bine seamă de comportamentul votanților în unele alegeri (Mueller: 1989).

O ultimă observație. Ipoteza votantului rațional implică faptul că procesul electoral nu este optim: el este ineficient, nu duce la cea mai bună soluție pentru societate, nu e atât de eficient pe cât ne-am dori. Dar de aici nu putem conchide că procesul electoral trebuie schimbat pentru a deveni mai eficient; dimpotrivă, ceea ce arată argumentul este că în orice cadru instituțional, altfel zis în orice sistem[11] de stimulente (pozitive sau negative) pentru membrii societății, va exista – datorită faptului că votantul se va comporta urmărindu-și interesele – o anumită ineficiență a procesului electoral[12].

Raționalitatea limitată[13]. Unele dintre cele mai cunoscute modele ale comportamentului rațional au fost elaborate de H. A. Simon (1955; 1956; 1976; 1997). Dar Simon este critic la adresa ideii de actor maximizator și de aceea punctul său de vedere este adesea considerat ca reprezentând o alternativă, dacă nu la ideea

[11] A se vedea în secțiunea 3.3 teorema lui Gibbard-Satterthwaite.

[12] Am văzut deja că prin alegeri se produc *bunuri publice* (de pildă, alegerea celor mai buni candidați este un bun public). Or, în general, producția bunurilor publice nu este eficientă dacă o lăsăm numai pe seama pieței. Dar atunci problema care răsare este cea a imaginării aranjamentelor instituționale care să stimuleze producția bunurilor publice.

[13] În engleză se zice: ***bounded*** *rationality*. Cuvântul „bounded" indică o limită, o graniță, o margine, o delimitare. Dacă vrem să insistăm pe faptul că procesul de raționament nu se desfășoară liber de orice constrângeri contextuale, poate că o traducere mai corectă ar fi: *raționalitate îngrădită* (cum a sugerat Radu Teișanu). În orice caz totuși, expresia „raționalitate limitată" nu pare să altereze sensul ideii lui Simon; pe de altă parte, ea tinde să devină acceptată în românește. Nu trebuie de asemenea să ignorăm că Simon însuși a folosit de multe ori, chiar și în lucrările sale târzii, termenii „bounded" și „limited" ca interșanjabili.

de raționalitate, cel puțin la aceea de raționalitate maximizatoare. Simon pleacă în teoria sa de la constatarea că actorul uman este o ființă concretă – nicidecum un robot capabil să cunoască toate informațiile disponibile și în același timp să le proceseze total și instantaneu – care atunci când face alegeri este prins într-un context determinat de regulile, practicile, organizațiile din care face parte:

> Comportamentul unui individ singur, izolat este imposibil să atingă vreun grad înalt de raționalitate. Numărul alternativelor pe care el trebuie să le exploreze este atât de mare, informația de care ar avea nevoie e atât de vastă, încât e greu de conceput chiar și o aproximare a raționalității obiective. Alegerea individuală are loc într-un mediu în care sunt multe lucruri "date" – sunt premise acceptate de subiect ca bază ale alegerii lui; iar comportamentul său este adaptativ numai în limitele trasate de aceste lucruri "date". (Simon: 1997, p. 92)

Orice alegere a noastră este constrânsă de circumstanțele în care alegem. În primul rând, există limite ale capacității noastre de a strânge și de a procesa informația: cunoașterea noastră este întotdeauna fragmentară și incompletă; consecințele acțiunilor nu pot fi toate cunoscute, decidentul apelând la evaluări simplificatoare; atenția noastră are limite: deciziile se iau pe baza unei analize seriale (căci nu te poți gândi la prea multe lucruri în același timp), iar atenția se schimbă de la un moment la altul; puterile noastre de observație și de comunicare sunt limitate: învățăm adaptându-ne comportamentul la scopuri; capacitatea memoriei noastre e limitată; suntem creaturi care avem obiceiuri și rutine. În al doilea rând, suntem limitați și de mediul organizațional care creează cadrele în care alegem: organizațiile operează cu o diviziune a muncii, iar astfel ele direcționează și limitează atenția fiecărei persoane la

sarcinile care i se dau; organizaţiile produc practici standard, permiţând astfel persoanelor să nu trebuiască de fiecare dată să determine cum să facă ceva; ele stabilesc un sistem ierarhic de autoritate și de influenţă: astfel, deciziile se transmit în întregul lor (în jos sau lateral); organizaţiile stabilesc – formal sau informal – cum se transmite informaţia și ce informaţie se transmite; în sfârșit, organizaţile pregătesc și îndoctrinează, în acest fel „internalizând" influenţa: ele determină ce criterii de luare a deciziei sunt admisibile (Simon: 1997, capitolul V).

Ca urmare, susţine Simon, *dacă admitem că omul este raţional, trebuie în același timp să recunoaștem că raţionalitatea lui este una* ***limitată***. Această concluzie are două componente fundamentale. Prima este aceea că alternativa aleasă nu este neapărat cea mai bună dintre cele disponibile, cea care maximizează (adică, cea care produce cele mai mari beneficii în raport cu costurile aplicării ei). Comportamentul raţional nu este maximizator; mai degrabă, susţine Simon, acesta este „**satisficient**". Simon a inventat acest cuvânt combinând două condiţii: a fi **satisf**ăcător *și* a fi su**ficient**. Un comportament satisficient este cel care se bazează pe o alternativă „destul de bună" pentru a atinge scopurile agentului. Bunăoară, în economie se vorbește de „profit rezonabil", de „preţuri echitabile" etc. Pentru un partid politic o alternativă este îndeajuns de bună atunci când promite obţinerea unui număr (sau a unei proporţii) de voturi suficientă pentru ca acel partid să acceadă la putere etc.

O a doua componenentă fundamentală a ideii de raţionalitate limitată este formulată în felul următor de Simon: în timp ce potrivit abordărilor standard ale actorului raţional acesta se confruntă cu „lumea reală" în toată complexitatea ei, raţionalitatea limitată îi cere să aleagă pe baza unor **modele simplificate ale realităţii**. „Se pot lăsa deoparte acele aspecte ale realităţii – iar aceasta înseamnă *cele mai multe* aspecte – care, la un moment dat, apar ca irelevante."

Actorii „iau în considerare doar câţiva factori ai situaţiei, care sunt consideraţi cei mai relevanţi sau cruciali. În particular, ei iau în considerare la un moment dat doar câteva probleme, fiindcă limitele atenţiei nu le permit să se aplece asupra mai multora în același timp" (Simon: 1997, p. 119).

Caracteristici ale alegerilor bazate pe raţionalitatea limitată:
- problemele complexe nu sunt atacate direct; ele sunt sparte în probleme mai mici;
- alegerea bună nu este maximizatoare, ci satisficientă: destul de bună pentru a împlini scopurile;
- nu sunt căutate toate alternativele posibile; mai degrabă căutarea se rezumă la cele familiare sau la cele care diferă marginal de cea deja practicată;
- alegerile se fac în pași: nu potrivit unui mare plan, dat a priori; căci fiecare alegere schimbă rezultatele și noi probleme apar;
- alegerile se fac pe baza unor imagini simplificate ale situaţiilor de alegere, care iau în considerare numai câtea aspecte considerate relevante ale acestora;
- se construiesc mecanisme de a reduce incertitudinea în care se fac alegerile; de exemplu, face apel la proceduri standard de operare, la reguli, practici etc.

Unii autori (Goodin: 1999, pp. 63 – 64; Elster: 1986, pp. 25 – 26) au sugerat că ideea simoniană a raţionalităţii satisficiente poate fi însă reconstruită făcând apel la cea de ignoranţă raţională. A maximiza, au sugerat ei, nu înseamnă pur și simplu a alege alternativa cea mai bună, ci a alege acea alternativă care este cea mai bună date fiind constrângerile, limitările individuale și organizaţionale în care alegem. În acest sens, raţionalitatea limitată, satisficientă este

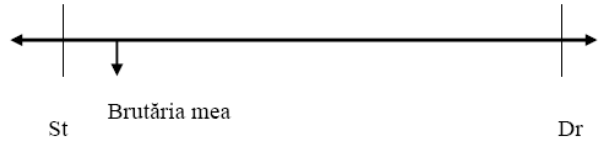
doar un caz particular al raţionalităţii maximizatoare: căci a alege o alternativă „îndeajuns de bună" înseamnă a alege cea mai bună alternativă ţinând cont de constrângerile minţii umane și cele ale mediului în care fiinţele umane acţionează. Pe de altă parte, apelul la modele simplificate ale realităţii este explicabil tot ca un comportament raţional. Dacă în vederea unei alegeri luarea în considerare a tututor aspectelor realităţii este prea costisitoare (costurile sunt mult mai mari decât beneficiile aşteptate), atunci e raţional să renunţăm la o asemenea strategie: o anumită „ignoranţă", definită prin întemeierea alegerilor noastre pe modele simplificate ale realităţii, este atunci raţională.

3.3. Modele spațiale ale competiției politice

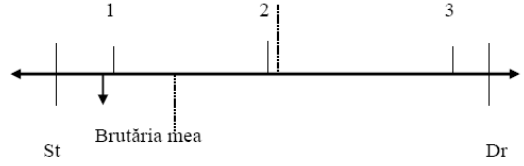
În secţiunea 3.1 am introdus modelele spaţiale. Am discutat acolo reprezentarea spaţială a preferinţelor. Acum vom face încă un pas și vom discuta mai multe modele spaţiale ale competiţiei politice[14]. Cum vom vedea, principalul aspect nou pe care în vom avea în vedere este acela al comportamentului furnizorilor de oferte – candidaţii sau partidele politice.

Să începem cu un exemplu. Să ne gândim la una dintre comunele noastre care este aşezată pe firul unei șosele. Nu de puţine ori majoritatea caselor sunt la șosea, și sunt foarte puţine cele aflate pe străzi laterale. Să simplificăm și să presupunem că în comuna noastră nu există decât o singură stradă, cea principală. Eu sunt un mic întreprinzător și vreau să deschid o brutărie pe stradă. O deschid lângă casa mea, care e aşezată pe șosea aşa cum se vede în figura alăturată (liniile verticale marchează cele două capete ale comunei, iar săgeata locul unde stau):

[14] Mult mai pe larg aceste modele sunt discutate în Roescu (2014), Ungureanu, Volacu, Roescu (2015).



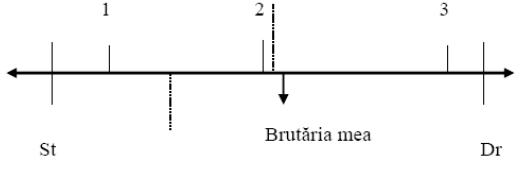
După o vreme, unul dintre locuitorii comunei se gândește să deschidă și el o brutărie. El va produce exact același tip de produse, la exact aceleași preţuri ca și mine. Dar se gândește unde să o amplaseze pe șosea. Va dori să o amplaseze astfel încât să atragă cât mai mulţi clienţi la el. Să admitem că un client oarecare se va duce la una din cele două brutării gândindu-se să își minimizeze costurile. Cum orice produs costă la fel, un criteriu important pentru a alege va fi distanţa dintre casa sa și brutărie. (Aici nu facem de cât să aplicăm discuţia din secţiunea 3.1: pentru fiecare client, punctul ideal este amplasamentul casei sale. Presupunem că preferinţele individuale sunt simetrice și atunci putem conchide că fiecare va merge la brutăria care este mai apropiată de casă.) Să notăm cu 1, 2 și 3 posibile locaţii pentru amplasarea noii brutării:



Poziţia 3 este oarecum simetrică faţă de poziţia brutăriei mele – și poate că unii cititori ar putea crede că e cea mai potrivită alegere: fiindcă va fi departe de brutăria concurentă, iar clienţii vor fi clar doritori să facă apel la noua ofertă. Să ne uităm însă cu mai multă atenţie la această alternativă. Dacă ţinem seamă de preferinţele clienţilor, ei vor cumpăra produse de panificaţie în felul următor. Cei care stau la dreapta poziţiei 3 desigur că vor cumpăra de la noua brutărie (la fel cum cei care stau la stânga brutăriei mele vor

continua să cumpere de la ea). Cum vor proceda însă cei situaţi între brutăria mea şi poziţia 3? Să ne imaginăm pe figura de mai sus linia de mijloc între cele două brutării (aceasta este linia punctată îndreptată în sus). Cei aflaţi la dreapta ei vor merge la noua brutărie, cei aflaţi la stânga ei vor merge în continuare la brutăria mea. Şi să comparăm acum cu poziţia 2: este evident că aceasta ar fi o locaţie mult mai bună pentru întreprinzător decât poziţia 3. Căci acum ar veni să cumpere produse de panificaţie de la brutăria lui toţi locuitorii comunei care stau la dreapta liniei punctate îndreptate în jos – iar aceasta este la stânga celeilalte linii punctate. Continuând însă cu acest raţionament, decurge că pentru noul întreprinzător cea mai bună alegere este poziţia 1, adică cea mai apropiată de brutăria mea, dar situată la dreapta ei: căci aşa va atrage toţi clienţii care locuiesc la dreapta, la brutăria mea nemaivenind decât cei care locuiesc la stânga ei.

Dar dacă lucrurile stau aşa, e limpede că eu am greşit atunci când mi-am amplasat brutăria aproape de marginea comunei: acum afacerea merge foarte prost, am prea puţini clienţi. Dacă aveam puţină prevedere, trebuia să mă fi gândit ce se va întâmpla dacă apoi urma să apară un concurent. Ştiu cum va judeca el – de aceea ar fi fost bine să îl contracarez. De aceea, ar fi trebuit ca de la început să amplasez brutăria undeva aproape de centrul comunei (aşa cum se vede din figura de mai jos); atunci concurentul putea să se aşeze undeva alături de mine, dar mie îmi rămânea – fie la stânga, fie la dreapta – un număr mare de clienţi care să continue să cumpere de la brutăria mea.



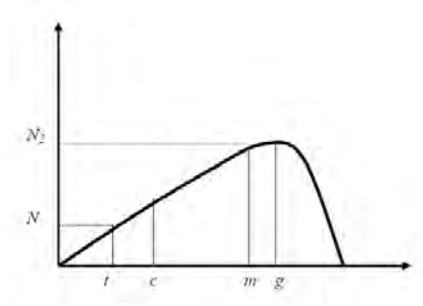
Raţionamentul de acest tip poate fi verificat uşor dacă ne uităm în jurul nostru: într-adevăr, principalele activităţi comerciale din comune sunt concentrate în centrul acestora. Dar să ne uităm şi la ce se întâmplă în marile oraşe. Hypermarketurile nu apar la mari distanţe unele de altele, ci dimpotrivă tind să se aglomereze pe distanţe mici. Reprezentanţele firmelor mari de automobile sunt multe aşezate foarte aproape unele de altele etc. Un raţionament analog conduce la ideea că furnizorii de bunuri vor tinde să ofere cumpărătorilor produse foarte asemănătoare între ele; oferta de bunuri va tinde să devină numai marginal diferită. (Cum vom argumenta imediat mai jos, în politică aceasta revine la a spune că politicile promovate de partidele politice vor fi tot mai puţin diferite între ele.)

Există stimulente pentru a face ca noul produs să semene foarte mult cu cel vechi: se aplică unele schimbări minore care cât se poate de multor cumpărători le vor apărea ca o îmbunătăţire, dar fără se se meargă prea mult în această direcţie. Standardizarea colosală a mobilei noastre, a caselor noastre, a îmbrăcămintii noastre, a automobilelor şi educaţiei noastre se datorează în parte producţiei într-o economie de scală, în parte modei şi imitaţiei. Dar dincolo şi deasupra acestor forţe este rezultatul pe care tocmai l-am discutat, anume tendinţa de a face numai deviaţii minore pentru ca pentru noua marfă să avem cât se poate de mulţi cumpărători ca şi pentru cea veche …

Atât de generală este această tendinţă încât ea apare în cele mai diverse domenii în care există activităţi competitive, chiar dacă sunt foarte diferite de ceea ce se numeşte viaţa economică. În politică ea este în mod izbitor exemplificată. Competiţia pentru voturi în SUA între Partidul Republican şi Partidul

Democrat nu conduce la un desen clar al problemelor, la adoptarea a două poziţii care să fie puternic contrastante şi între care votantul să poată alege. Dimpotrivă, fiecare partid se străduie să îşi facă platforma cât mai asemănătoare cu a celuilalt. Orice depărtare radicală va duce la pierderea multor voturi, chiar dacă cei care oricum ar vota pentru un partid l-ar aprecia mai puternic. Fiecare candidat este prevăzător, dă replici ambigui la întrebări, refuză să ia o poziţie clară într-o controversă din teama de a pierde voturi. Diferenţele reale, dacă există, cu timpul se diminuează în mod gradual, chiar dacă problemele rămân la fel de importante. Partidul Democrat, care odată s-a opus tarifelor protecţioniste, s-a mutat gradual spre o poziţie care este aproape, deşi nu total identică cu cea a republicanilor. El nu trebuie să se teamă de susţinătorii fanatici ai liberului schimb, fiindcă aceştia încă îl vor prefera Partidului Republican, iar faptul că susţine un tarif ridicat îi va aduce banii şi voturile unor grupuri intermediare. (Hotelling: 1929, pp. 54-55)

Intuiţia lui A. Downs (1957) a fost simplă: competiţia politică este de acelaşi tip ca cea economică. În anumite condiţii, asemănătoare cu cele descrise aici, ele vor tinde să se apropie de poziţia centrală (cea pe care am definit-o ca poziţia mediană). Iată un exemplu foarte simplu. Să presupunem că în campania electorală pentru alegerea primarului problema principală discutată este aceea a asfaltării străzilor. Ea se traduce imediat în mărimea fondurilor care urmează să fie alocate de la bugetul local în acest scop. În figura de mai jos pe orizontală este trecută mărimea fondurilor necesare, pe verticală avem numărul votanţilor care susţin acel buget.



Să presupunem că votanul median susţine cheltuielile *m*: deci, ţinând cont de definiţia poziţiei mediane, numărul votanţilor care preferă mai mult decât *m* e egal cu cel al votanţilor care preferă mai puţin decât *m*. (Dar atenţie: numărul de votanţi care preferă bugetul *g* e mai mare decât al celor care preferă bugetul *m*; deci distribuţia votanţilor nu e simetrică[15].) Mai departe, să presupunem că un candidat *X* susţine bugetul *t*. Cum se va comporta în acest caz contracandidatul *Y*? Potrivit raţionamentului expus mai devreme, el nu va proceda bine dacă se va aşeza să zicem în poziţia *g*, adică în acea poziţie în care se găsesc cei mai mulţi votanţi. Nu se va aşeza nici în poziţia mediană *m*, căci va avea mai mult de câştigat dacă ocupă o poziţie mai apropiată de a lui *X*, să spunem poziţia *c*.

Dar candidatul *X* este un actor raţional. El va putea atunci să anticipeze poziţia pe care o va adopta *Y* – şi îi va fi evident că în acest caz va pierde alegerile. Pentru a avea şanse, *X* va trebui să procedeze altfel, anume să ocupe o poziţie foarte apropiată de *m*. În acest caz şi *Y* va trebui să se comporte la fel, adică să se apropie de poziţia mediană. Candidaţii se vor aglomera atunci spre centru: fiecare va fi – aşa cum ne amintim că pretind adesea în alegeri partidele şi candidaţii – de centru, sau centru-dreapta, sau centru-stânga. Aşadar politicile pe care le susţin şi le promovează

[15] Aici avem în vedere faptul că votanţii nu sunt distribuiţi simetric, nu caracterul simetric al preferinţelor.

partidele tind să fie tot mai apropiate între ele, să difere între ele numai marginal. Dacă ne gândim la România, în ceea ce privește politicile privind integrarea europeană a existat aproape un consens între principalele forţe politice. Dar apropierea s-a manifestat și în ceea ce privește chestiunea care este în mod paradigmatic diferențiatoare: aceea a mărimii intervenţiei statului. Atât partidele de dreapta, cât și cele de stânga au promovat politici de privatizare, iar diferențele dintre aceste politici au tins să fie mai mici, vizând nu poziția față de privatizare, ci mai degrabă modul sau ritmul în care se realizează aceasta.

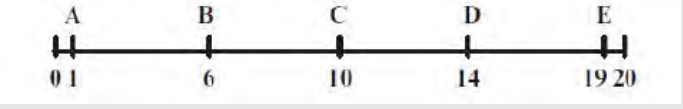
Modelul lui Downs prezice așadar că **există forţe centripete: politicile promovate de partidele politice care se află în competiţia electorală tind să se apropie de poziţia mediană**, tind de aceea să fie foarte asemănătoare, să difere între ele numai marginal. Chiar dacă inițial unul dintre partide a avut o politică mai depărtată de cea mediană, pentru a nu pierde voturi el trebuie să se apropie de aceasta. În timp pentru multe dintre problemele de pe agendă pozițiile partidelor tind să devină identice. Diferențele se menţin numai pentru puține probleme, iar campaniile electorale se vor putea concentra doar asupra acestora. Așa cum s-a observat, în cazul în care numărul partidelor este mic, și numărul problemelor relevante în campania electorală este redus. Și chiar și atunci există pe de o parte consensul că acele teme sunt importante; iar pe de altă parte pozițiile adoptate de cele două partide nu sunt extrem de diferite între ele.

Plecând de la asumpțiile acestui model, unii autori au construit experimente în care au studiat modul în care se comportă subiecții. Una dintre cele mai grele probleme este aceea de a ne asigura că subiecții aleg între candidați prin raportare la distanța

dintre poziția lor și cea a candidaților. Iată un exemplu (Blais et al.: 2007) privind modul în care experimentatorul încearcă să determine o relație de preferință între candidați care să îndeplinească acest standard. (Cum se observă, experimentul depinde de asumpția fundamentală că un actor rațional vrea să obțină dintr-un bun mai mult decât mai puțin: în cazul nostru mai mulți bani decât mai puțini.)

Să presupunem că membrii unui grup de persoane urmează să voteze între cinci candidați A, B, C, D și E. De asemenea, să presupunem că vrem să studiem modul în care vor vota aceștia. Ideea teoretică generală este aceea că ei vor vota în funcție de preferințele pe care le au între candidați. Or, aceasta înseamnă că trebuie ca în cadrul experimentului cercetătorul să aibă controlul asupra preferințelor pe care le au votanții. Cum se poate realiza acest lucru?

Candidații sunt dispuși pe cinci locuri distincte pe o axă de la stânga la dreapta care conține 21 poziții, de la 0 la 20, precum în figura de mai jos:



Fiecăruia dintre membrii grupului i se atașează în mod aleator o poziție pe aceeași dreaptă. Ideea este de a avea controlul asupra preferințelor pe care le au subiecții. Pentru aceasta, preferințele sunt construite pe baza beneficiilor pe care le obțin subiecții atunci când unul dintre candidați este ales. Stimulentul pentru un subiect este ca acel candidat care este ales să fie situat pe o poziție cât mai apropiată de cea pe care se găsește subiectul. Mai precis, subiecții sunt informați că fiecare va fi plătit cu 20 euro

minus distanța dintre poziția candidatului ales și poziția care li s-a alocat lor în mod aleator. De exemplu, subiectul plasat pe poziția 5 va primi 16 euro dacă este ales candidatul A, 19 euro dacă e ales candidatul B, 15 euro dacă e ales candidatul C etc. Preferința acestui subiect este: B > A > C > D > E. Dar, cum se poate vedea imediat, preferința unui subiect plasat pe poziția 13 va fi: D > C >E > B >A. Acum cercetătorul cunoaște care e relația de preferință a fiecărui subiect și poate studia modul în care se vor comporta subiecții, dată fiind o anumită regulă de vot folosită pentru alegerea candidaților.

Să observăm însă că modelul lui Downs este foarte simplificator. El se poate aplica numai în anumite condiţii (Grofman: 2004). Acestea se referă mai întâi la comportamentul partidelor sau candidaţilor lor în alegeri:

- Există numai două partide politice.
- Partidele se interesează numai de câștigarea alegerilor. (Altfel formulat, nu este adevărat că partidele încearcă să câștige alegerile pentru a promova politicile pe care le propun. Dimpotrivă, *partidele propun politici pentru a câștiga alegerile*.[16])
- Partidele se comportă unitar și nu se concentrează asupra unei strategii pe termen lung, ci doar asupra alegerilor următoare.
- Poziţiile partidelor și candidaţilor lor sunt bine definite: fiecare partid și deci candidat poate fi identificat prin mulţimea politicilor pe care le propune.

[16] „În modelul nostru politicienii nu urmăresc să obţină o funcţie pentru a realiza anumite politici; singurul lor scop este acela de a obţine avantajele funcţiei *per se*. Ei tratează politicile pur și simplu ca mijloace pentru a-și atinge obiectivele private, la care nu pot ajunge decît dacă sunt aleși." (Downs: 1957, p. 28)

- Poziţiile partidelor în ceea ce privește politicile propuse pot fi localizate pe o singură dimensiune. Downs o definește ca fiind cea clasică, de la stânga la dreapta. Dimensiunea ideologică stânga/dreapta se definește prin nivelul preferat al intervenţiei guvernamentale.
- Partidele și candidaţii lor pot estima corect preferinţele votanţilor în ceea ce privește politicile promovate, sau cel puţin pot estima localizarea votantului median.

În al doilea rând, modelul se bazează pe unele supoziţii privind comportamentul votanţilor. Evident, presupune că, la fel cum partidele sunt actori raţionali, și votanţii sunt raţionali:

- În formularea preferinţelor lor, votanţii nu se concentrează asupra unei strategii pe termen lung, ci doar asupra alegerilor următoare.
- Votanţii merg să voteze numai dacă beneficiile aşteptate ale contribuţiei votului lor la alegeri (pentru partidul sau candidatul preferat) depăşesc costurile votării.
- Votanţii preferă (și votează) partidul/candidatul care promovează setul de politici cel mai apropiat de poziţia lor ideologică[17].
- Dacă nu există diferenţe între partide/candidaţi în ceea ce privește politicile promovate, votanţii sunt indiferenţi între aceștea/aceștia.
- Votanţii pot estima corect poziţiile pe axa ideologică a partidelor și candidaţilor lor.

În al treilea rând, modelul lui Downs face câteva supoziţii asupra procesului electoral – care sunt regulile de agregare a preferinţelor individuale:

[17] De aici decurge că votanţii au preferinţe simetrice.

Regula de alegere este cea a pluralității.

– Se alege un singur candidat.
– Alegerile se fac cu un singur tur.
– Alegerile se fac într-o singură circumscripție.

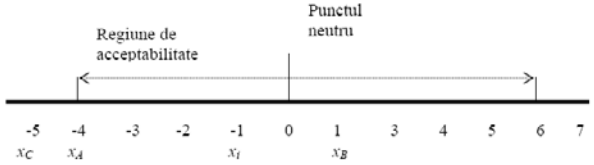
Lumea reală arareori se potrivește condițiilor restrictive impuse de modelul clasic al lui Downs. De aceea este extrem de interesant să vedem cum poate fi modificat modelul astfel încât să dea seamă de situațiile empirice atât de diferite în locuri și momente diferite. În ultimele decenii, cercetarea cu uneltele teoriei alegerii raționale a competiției politice s-a concentrat exact asupra extinderii analizei la astfel de cazuri. Modificarea uneia sau a mai multora dintre supozițiile definite mai sus produce modele diferite ale competiției electorale. Vom discuta mai jos câteva, foarte puține, dintre construcțiile propuse pentru a descrie situații care nu satisfac condițiile lui Downs (Grofman: 2004 cuprinde o trecere în revistă a celor mai recente cercetări în acest sens).

Modelul direcțional. Acest model (MacDonald, Rabinowitz: 1989; Macdonald, Listhaug, Rabinowitz: 1991; Hinich, Munger: 1997) pune în discuție supoziția că votanții preferă (și votează pentru) partidul/candidatul care promovează setul de politici cel mai apropiat de poziția lor ideologică (votanții au preferințe simetrice).

Să presupunem că trei partide *A*, *B* și *C* sunt în competiție electorală. Problema care se pune este aceea a cheltuielilor guvernamentale pentru un anumit sector (să spunem, pentru educație, pentru sănătate sau pentru agricultură). Pe o scală putem indica pozițiile pe care le au votanții și, respectiv, cele trei partide în acest sens. Să luăm drept punct neutru (în figura de mai jos acesta este indicat prin valoarea 0) situația actuală, status quo-ul (pe care să îl notăm cu sq). Atunci pozițiile pe această scală pot fi pozitive sau negative,

după cum votanții sau partidele doresc o creștere sau o scădere a cheltuielilor față de punctul neutru. (În România un punct neutru foarte cunoscut este celebrul 4% din PIB pentru educație.)

Să ne aminitm care este predicția modelului standard (sau cum mai este numit uneori: al **proximității**) pentru felul în care se comportă votantul *i*, ale cărui preferințe sunt simetrice. Distanța dintre poziția lui x_i pe scală și cea x_p a partidului *P* este temeiul preferințelor lui *i*. Se observă ușor că distanța până la x_A este 3, până la x_B este 2, până la x_C este 4. Ca urmare, prima preferință a lui *i* va fi *B*, a doua va fi *A*, iar a treia va fi *C*.



Modelul direcțional pornește de la o altă intuiție. Mai întâi, votantul se va întreba dacă poziția sa și cea a partidului se găsesc pe aceeași parte a scalei. Dacă da, atunci votantul se va simți mai apropiat de partidul respectiv (chiar dacă, în termeni absoluți, e mai apropiat de poziția unui partid de cealaltă parte a scalei. (Un votant de stânga va prefera un partid de stânga unuia de dreapta, chiar dacă partidul de dreapta are o poziție foarte de centru, și mai apropiată de cea a votantului în termeni absoluți.) Abia în al doilea rand votantul va lua în discuție distanța propriu-zisă dintre cele două poziții. Modelul ține seamă așadar de două lucruri: de direcția preferinței (e sau nu pe aceeași parte a scalei, în raport cu punctul neutru) și de intensitatea preferinței (cât de mare este distanța dintre poziții).

Pe de altă parte, acest model presupune, așa cum se vede din figura de mai sus, că există un punct neutru sau status quo **sq** în cadrul competiției politice, iar politicile propuse sunt comparate

în raport cu acesta. Cum se determină punctul neutru? Un indiciu în acest sens este formulat chiar de A. Downs. El sugerează că un votant raţional nu compară pur şi simplu în cadrul unei campanii electorale propunerile de politici ale partidelor aflate în competiţie. Dimpotrivă, votantul se raportează mai întâi la politicile promovate efectiv (deci la status quo) de către partidul aflat la putere şi le compară pe acestea cu politicile pe care partidul de opoziţie le-ar promova dacă ar veni la putere.

> [un votant] trebuie să estimeze în propria-i minte ce ar face partidele dacă ar fi la putere. Cum însă unul dintre partidele în competiţie este deja la putere, performanţa sa ... îi oferă cea mai bună idee posibilă cu privire la ceea ce va face în viitor, admiţând că politicile lui vor avea o anume continuitate. Dar va fi iraţional să compare performanţa efectivă a unui partid cu performanaţa viitoare aşteptată a altuia. Pentru ca o comparaţie să fie validă, amândouă performanţele trebuie să aibă loc sub aceleaşi condiţii, adică în aceeaşi perioadă de timp. De aceea votantul va trebui să evalueze performanţa pe care ar fi avut-o partidul de opoziţie dacă ar fi fost la putere. (Downs: 1957, pp. 39 – 40)

Ca urmare, punctul neutru va fi definit cel mai bine ţinând seamă de politicile promovate de partidul aflat la putere. În cazul României, de exemplu, el va putea fi cel mai bine aproximat de politicile promovate de Partidul Social Democrat, care s-a aflat la putere cea mai mare parte a perioadei tranziţiei. În cazul Marii Britanii, dacă ne raportăm la alegerile din 1987, 1992 şi 1997 (primele două câştigate de conservatori, ultimele de laburişti), status quo-ul sau punctul neutru este definit cel mai uşor ca fiind poziţia Partidului Conservator (Cho, Endersby: 2003).

O formulă simplă de calculare a aprecierii unui votant *i* pentru poziţia x_P a unui partid *P* este următoarea:

$$(x_P - sq) \times (x_i - sq)$$

Să calculăm potrivit exemplului nostru. Avem:

Partidul *A*: $(-4) \times (-1) = 4$
Partidul *B*: $1 \times (-1) = -1$
Partidul *C*: $(-5) \times (-1) = 5$

Aşadar, prima preferinţă a lui *i* va fi *C*, a doua va fi *A*, iar a treia *B* (preferinţele la care se ajunge sunt opuse celor la care ajungem prin modelul standard). Să ne oprim puţin şi să analizăm aceste preferinţe. Mai întîi, *i* preferă partidul *A* lui *B*. Intuitiv, acest rezultat pare mai uşor de acceptat decât cel indicat de modelul standard: votantul preferă un partid care este pe aceeaşi parte mai mult decât un partid care e situat pe cealaltă parte a scalei. Să comparăm acum preferinţele pentru partidele *A* şi *C*. Pare straniu, fiindcă poziţia x_A e mai apropiată de x_i decât x_C, ca partidul *C* să fie preferat de către votantul *i* partidului *A*. Dar sensul modului în care *i* îşi structurează preferinţele este acela că e de preferat o poziţie care exprimă mai limpede situarea de un anumit tip: în cazul nostru, reducerea bugetului pentru proiectul respectiv. Intensitatea preferinţei lui *i* este mai mare în cazul poziţiei partidului *C*.

Totuşi, implicaţia acestui model – cu cât o poziţie este mai spre extrem cu atât e mai de preferat (evident, implicaţia aceasta este opusă celei indicate de Downs) – pare greu de susţinut dincolo de un anumit punct. De aceea, unii autori (MacDonald, Rabinowitz: 1989) au sugerat că modelul trebuie suplimentat cu o supoziţie: că predicţiile sale sunt valabile numai pentru cazurile în care partidele

adoptă poziţii situate într-o „zonă de acceptabilitate” (o zonă în care aceste poziţii nu sunt catalogate ca extremiste). În exemplul de mai sus, am construit o asemenea zonă, care însă nu este cuprinsă şi poziţia adoptată de *C*: de aceea, votantul *i* nu va prefera pe *C* lui *A* (şi nici lui *B*!).

Privind în istoria alegerilor din România, un model care accentuează asupra polarizării politice (chiar când doar două sunt principalele forţe politice care se confruntă) pare să fie mai adecvat, consideră A.-P. Iliescu (2005). Făcând apel la cadrul conceptual introdus în această lucrare, partidele nu se îndreaptă spre centru, aşa cum prezice modelul downsian, ci dimpotrivă se poziţionează la mare depărtare unul de altul (mai în concordanţă cu modelul direcţional). Iliescu vorbeşte de un „maniheism” în viaţa politică românească: acesta împiedică apropieri, convergenţe, şi tinde să împartă clar poziţiile într-o parte şi alta a unor distincţii ferme. Această trăsătură, consideră autorul menţionat, s-a manifestat o lungă perioadă, de la mijlocul secolului al XIX-lea până la al doilea război mondial. „Elementul care a jucat ... rolul hotărâtor în cristalizarea ambianţei maniheiste a fost absenţa elementului politic de centru, a factorului moderat şi moderator... dinamica politicii interne româneşti se resimţea de pe urma absenţei unui factor de echilibru între principalele forţe aflate în conflict” (p.187).

Competiţie cu mai multe partide. Modelul competiţiei politice al lui Downs se aplică în principal cazului în care există două partide. Inspiraţia autorului a fost sistemul politic american – şi nu e de mirare că modelul se aplică acolo cel mai bine (Shepsle: 1991). Ce se întâmplă însă atunci când – cum de pildă e cazul în majoritatea tărilor europene (în care funcţionează de pildă un sistem electoral proporţional, deci unul în care cad supoziţiile din al treilea grup, făcute pentru modelul lui Downs) – există mai multe partide politice?

Să luăm exemplul sistemului electoral din Germania. Alegerile parlamentare se fac atât la nivel de landuri, cât şi la nivel federal. Ne vom referi doar la cele de al doilea tip. Mai întâi, există mai multe circumscripţii electorale (anume 328). Fiecare votant are la dispoziţie două voturi. Primul vot este dat candidatului preferat din circumscripţie, al doilea este dat listei propuse de partidul preferat. Totalul locurilor obţinute de un partid depinde de ambele voturi (pentru agregarea voturilor se foloseşte o formulă de tip Hare-Niemeyer). În Germania există un prag electoral de 5%; de asemenea, există o procedură numită a locurilor în surplus, derivată din faptul că e posibil ca un partid să câştige mai multe mandate în circumscripţii decât ar fi îndreptăţit să aibă în conformitate cu voturile obţinute pe listă, şi de aceea se măreşe numărul locurilor din Bundestag. În tabelul de mai jos sunt indicate procentele obţinute de principalele partide din Germania pe listele de partid în alegerile din 1994, 1998, 2002 şi 2005, precum şi locurile în procente în Bundestag obţinute de ele (nu am menţionat şi alte partide, precum Partidul Stângii).

Formaţiunea politică	1994		1998		2002		2005	
	Voturi	locuri	Voturi	locuri	voturi	locuri	voturi	Locuri
Uniunea Creştin Democrată/Uniunea Creştin Socială (Bavaria)	39,7	43,7	35,1	36,6	39,5	41,1	35,2	36,8
Partidul Social Democrat	36,4	37,5	40,9	43,2	38,5	41,6	34,2	36,2
Partidul Liber Democrat	6,9	7,0	6,2	6,4	Sub prag	-	9,8	9,9
Alianţa 90 Verzii	7,3	7,3	6,7	7,0	8,6	9,1	8,1	8,3

UCD/UCS şi PSD sunt principalele partide, primul situat spre dreapta, al doilea spre stânga. Liberalii se plasează între cele două

partide, iar Verzii la stânga PSD. Așa cum se vede, pentru Verzi, care tind să se apropie de PSD, rămâne puțin loc de manevră; Liberalii, chiar dacă mai apropiați de dreapta, sunt striviți între cei doi coloși, obținând un scor mic, iar uneori (precum în 2002) nu reușesc să treacă pragul electoral. În Germania există de fapt două forțe politice mari, și alte două mai mici. Modelul proximității susține existența forțelor centripete: partidele vor continua să se aglomereze spre centru.

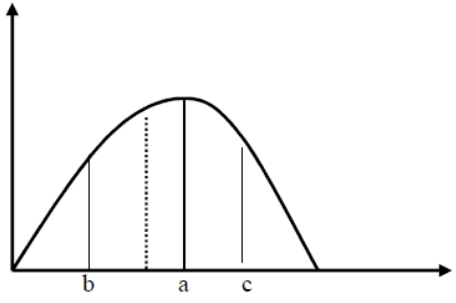
Modelul proximității se aplică, după unii autori, poate mai bine în Marea Britanie, unde partidul aflat la centru – democrații sociali și liberali – au un spațiu restrâns între conservatori, spre dreapta, și laburiști, spre stânga; așa cum se știe, deși în ultimele alegeri ponderea lor (inclusiv în ceea ce privește numărul de locuri în Camera Comunelor) a crescut, poziția centrală le este defavorabilă[18].

Să presupunem că într-o țară există trei partide: *S* (social-democrat), *C* (creștin-democrat) și *L* (liberal). Pe dimensiunea ideologică *S* va fi la stânga, *L* la mijloc iar *C* la dreapta. Vom admite de asemenea, pentru a simplifica lucrurile, că avem o distribuție simetrică a preferințelor votanților. Să presupunem că în campanie e în discuție doar o temă (de exemplu, bugetul pentru educație), și că cele trei partide sunt așezate toate în centru (la punctul *a*); atunci fiecare primește voturile a 1/3 din electorat. Ce se întâmplă însă dacă un partid, să zicem *S*, se mișcă spre stânga, anume la punctul *b* (va propune un buget mai mare pentru educație)? El va obține voturile din stânga sa, precum și cele până la linia punctată; ca pondere, aceste voturi vor reprezenta mai mult de o treime. Atunci *C* va tinde să se deplaseze spre dreapta lui *D*, de pildă la *c*, pentru a-i

[18] Dar unii autori susțin că modelul proximității nu e aplicabil corect în cazul Marii Britanii; mai curând el ar da seamă de comportamentul partidelor aflate la guvernare, în timp ce modelul direcțional ar explica mai bine comportamentul partidelor aflate în opoziție. De aceea un model mixt ar fi de preferat (Cho, Endersby: 2003).

crește ponderea voturilor. Dar nu e rațional ca *S* și *C* să se deplaseze prea departe spre stânga, respectiv spre dreapta, fiindcă atunci vor lăsa prea mult spațiu candidatului *L*. Dimpotrivă, se vor deplasa doar atât cât să ocupe o poziție ideologică ușor de identificat – și vor strivi partidul *L* aflat înspre centru. *S* și *C* vor tinde să devină niște coloși, alături de care *L* va avea o viață foarte grea. Așa cum arată Downs (1957, p. 138), în sistemele multipartite partidele vor reduce divergența dintre politicile promovate de ele, își vor diferenția mai puternic platformele și vor reduce ambiguitatea:

> Este probabil că în sisteme multipartite partidele se vor strădui să se deosebească ideologic unul de altul și să-și mențină puritatea pozițiilor lor, în timp ce în sistemele cu două partide fiecare partid va încerca să semene cât se poate de mult cu oponentul său. (Downs: 1957, pp. 126-27)



Alegerile prezidențiale americane sunt un exemplu semnificativ în acest sens[1]. În 1968 cei doi candidați principali, republicanul R. Nixon și democratul H. Humphrey, erau situați foarte aproape unul de celălalt. Atunci a putut apare posibilitatea ca un al treilea candidat, G. Wallace, să se poziționeze foarte spre dreapta. Nixon a obținut 43,4% din voturi (și 301 mari electori),

Humphrey a obținut 42,7% din voturi (și 191 mari electori), în timp ce Wallace a obținut 13,5% din voturi (și 46 de mari electori). Dimpotrivă, la alegerile din 1992 distanța dintre cei doi candidați principali, republicanul G. Bush și democratul B. Clinton era îndeajuns de mare pentru ca un al treilea candidat, Ross Perot, să ocupe centrul. El a reușit să obțină 19% din voturi (chiar dacă nu a câștigat în niciun stat și nu a avut niciun mare elector) – în timp ce Clinton a obținut 43% din voturi (și 370 mari electori), iar Bush 38% din voturi (și 168 de mari electori).

Dacă tendința de apropiere spre centru a partidelor tradiționale este corectă, atunci se poate face predicția că e posibilă apariția unor partide care se situează către extreme. În Europa se constată în acest sens apariția în perioada recentă a mișcărilor extremiste, cu capacitatea de a atrage sprijinul unei părți importante a electoratului.

Să observăm însă că modelul downsian al proximității întâmpină obiecții foarte directe în cazul în care în competiție sunt mai mult de două partide. Să ne uităm la figura de mai sus. Dacă în competiție sunt doar două partide, atunci modelul are predicția că cele două vor tinde să se apropie de poziția mediană *a*. Dar dacă există o probabilitate ca un al treilea partid să intre în competiție, această poziționare nu este deloc rațională. Fiindcă dacă cel de-al treilea partid va intra la stânga, destul de departe de centru, el va câștiga foarte multe voturi de la partidul existent care e marginal situat spre stânga. Altfel spus, dacă această probabilitate este îndeajuns de ridicată, va fi rațional ca cele două partide să nu se aglomereze spre centru.

Aceste consecințe devin și mai limpezi în cazul în care sistemul electoral este unul proporțional. În aceste cazuri, diferitele partide nu mai sunt stimulate să se aglomereze spre centru, ele putând (și

uneori propunându-și) să atragă voturi doar din anumite segmente ale societății. Ca urmare, ele nu vor tinde să se adreseze celui mai larg grup de alegători (și deci să se apropie de poziția mediană), ci – așa cum sugera Downs – ele vor putea să își mențină o anumită puritate ideologică și vor diferi în privința politicilor pe care le susțin. Ca urmare, oferta electorală va tinde să fie mai mare în sistemele proporționale; cu o mai mare probabilitate partidele politice vor reflecta un spectru mai larg de interese de grup, iar poziția votantului median va fi mult mai puțin importantă. Pe scurt, modelul proximității are predicția că în sistemele proporționale partidele politice vor tinde să fie distribuite le-a lungul întregului spectru politic.

Modelul direcțional are în aceste cazuri o predicție cu totul diferită: potrivit acestuia, partidele vor tinde nu să se distribuie de-a lungul spectrului politic, ci spre extremele acestuia. Într-adevăr, așa cum am văzut, potrivit acestuia votanții nu se raportează doar la distanța dintre poziția lor și cea a partidelor sau a candidaților în competiție. Un votant rațional, potrivit acestui model, tinde să recompenseze acele partide și acei candidați care își definesc clar și puternic poziția și care propun politici care se situează de aceeași parte a poziției pe care se situează votantul. Un votant care se raportează mai intens la o problemă va răspunde mai favorabil acelui partid care își definește mai bine poziție pe aceeași direcție (și ca urmare se va simți mai atras de partidele care se îndepărtează semnificativ de centru; dacă se admite o zonă de acceptabilitate, partidele și candidații vor evita însă să adopte poziții nerezonabile); dacă însă votantul este indiferent în ceea ce privește o problemă, pentru el nu va conta poziția partidului sau a candidatului în cauză[19].

[19] Cele două modele au în comun o supoziție esențială: aceea că partidele propun politici pentru a câștiga alegerile. Există însă modele care indică o direcție contrară a explicației, anume că partidele încearcă să câștige alegerile pentru a promova politicile pe care le propun. A se vedea de exemplu Wittman (1973), Wittman (1983).

Dacă ne raportăm la ceea ce Plott definea ca ecuația fundamentală a politicii decurge cu ușurință că cele două modele – al proximității și direcțional – vor diferi în funcție de aranjamentele instituționale cărora li se aplică. Cu alte cuvinte, ele vor avea predicții mai bune sau mai puțin bune, de exemplu, dacă avem un sistem electoral majoritar sau proporțional. (Un model mai sofisticat al competiției politice, care ia în considerare aceste aspecte instituționale ale votului – inclusiv negocierile ulterioare scrutinului – este cel compensațional al lui Kedar: 2005)

Aici trebuie făcută o observație importantă. Analiza de aici nu trebuie confundată cu cea cunoscută în literatură și legată de ceea ce se numește „teoria lui Duverger": anume de ideea că un sistem de partide este funcție de sistemul electoral (a se vedea de exemplu în acest sens Lane, Ersson: 2000 sau Farrell: 2001). Ceea ce avem aici în vedere este cu totul altceva. Pe de o parte, cele două modele vizează prioritar o altă problemă, anume **felul în care se comportă partidele care există într-un anumit sistem de partide, dat fiind un anumit sistem electoral**. Pe de altă parte însă, cele două modele au și valențe explicative: ele încearcă să **explice de ce, date fiind comportamentele votanților și ale partidelor politice, este de așteptat ca sistemul de partide dintr-o țară să se se constituie într-un anumit fel într-un anumit cadru instituțional** (sistem electoral). Altfel zis, cele două modele sunt mai generale și sunt situate la un nivel de abstractizare teoretică mai profund decât abordarea lui Duverger.

Cum reușesc cele două modele să dea seamă de situațiile din lumea reală? Pentru a da un răspuns, e nevoie să se poată determina care este poziția votantului median, iar în funcție de aceasta să se observe, pentru fiecare partid (semnificativ) care participă la competiția electorală, care este poziția acestuia.

Cercetările realizate (și discutate de pildă în Karp, Banducci: 2002 sau în Ezrow: 2005) nu par să încline clar balanța în favoarea unuia dintre cele două modele[20]. În Danemarca, o țară cunoscută pentru modelul său consociaționist, doar în una din trei alegeri partidele au tins să adopte poziții mai extreme, așa cum este predicția modelului direcțional; în Norvegia, dimpotrivă, modelul direcțional pare mai potrivit; în Marea Britanie acest model pare să se aplice mai degrabă partidelor în opoziție, în timp ce comportamentul partidelor la putere par mai degrabă explicabil prin apelul la modelul proximității. În Germania modelul proximității pare să fie ceva mai potrivit. O țară foarte interesantă este Noua Zeelandă: mult timp cunoscută pentru apelul la regula pluralității, în anii '90 ea a adoptat un sistem electoral proporțional. Înainte de reforma electorală, comportamentul partidelor politice era (ceva) mai bine descris de modelul direcțional: pozițiile lor erau mai divergente decât era predicția modelului proximității; dar chiar și sub un sistem electoral proporțional partidele tind să ocupe poziții mai extreme, și cele mai semnificative partide se situează în afara a ceea ce ar putea fi definit ca „centru" (Karp, Banducci: 2003). Analizând alegerile din douăsprezece democrații vest-europene, Ezrow (2005) conchide însă că în competițiile electorale multipartite proximitatea față de votantul median este semnificativă. Mai precis, el argumentează că există o corelație între pozițiile partidelor, pozițiile votanților și rezultatele alegerilor (chiar dacă sistemele electorale sunt diferite!); anume:

– Partidele care ocupă poziții apropiate de cea a votantului median primesc o proporție mai mare de voturi în alegerile naționale decât primesc partidele care sunt poziționate mai departe de votantul median.

[20] De aceea, unii autori propun modele mixte; de exemplu Cho, Endersby (2003).

– Partidele câștigă voturi în alegerile naţionale atunci când poziţia votantului median se deplasează între alegeri în direcţia lor[21].

Rolul ideologiei. În acest paragraf vom pune sub semnul întrebării trei dintre supoziţiile modelului lui Downs. Mai întâi, Downs admite că partidele se interesează numai de câștigarea alegerilor: ele urmăresc maximizarea numărului de voturi, iar politicile pe care le propun au un rol pur instrumental (partidele propun politici pentru a câștiga alegerile) Apoi, modelul downsian presupune că ele nu se concentrează asupra unei strategii pe termen lung, ci doar asupra alegerilor următoare. În sfârșit, el presupune că partidele și candidaţii lor pot estima corect preferinţele votanţilor în ceea ce privește politicile promovate, sau cel puţin pot estima localizarea votantului median. Cu alte cuvinte, informaţia de care dispun partidele și candidaţii este una sigură; dar, desigur, în lumea reală acest lucru se întâmplă rar. Dimpotrivă, incertitudinea în care ei se găsesc este foarte ridicată, și de aceea intră în joc strategii diferite de gestionare a acesteia (să ne amintim, de pildă, de conceptele lui H.A. Simon de raţionalitate limitată și de comportament satisficient). Una dintre consecinţele imediate ale ipotezei că partidele caută exclusiv maximizarea numărului de voturi pe care le obţin în alegeri este aceea că partidele sunt libere să schimbe politicile pe care le promovează oricât de mult: nu a contat ce tip de politici au

[21] Este foarte tentant să încercăm să aplicăm analize de acest tip cazului românesc, mai ales că impresionistic suntem gata să facem o sumedenie de consideraţii: de pildă, că în alegerile din anul 2000 poziţiile mai extreme au avut câștig de cauză, ori că în alegerile din 2004 centrul a fost mai aglomerat etc. Nu cred însă că putem să dăm credit necalificat unor astfel de impresii. E preferabil să facem mai degrabă apel la analize ale poziţiilor partidelor politice românești în alegerile postdecembriste bazate pe un model teoretic bine definit. Imediat mai jos în acest paragraf voi menţiona o cercetare în acest sens, realizată de R. Grecu.

fost susţinute la alegerile trecute; dacă poziţia votantului median e percepută ca fiind într-un anumit loc, partidele nu au nici o constrângere să își modifice propunerile de politici.

Or, mai întâi un partid nu abordează alegerile ca un eveniment care se petrece o singură dată; dimpotrivă, ele au în vedere posibilitatea repetării alegerilor și a comportamentului lor în timp (Alesina: 1988). Apoi, știm că dacă un partid reușește să își creeze o identitate proprie, ușor de recunoscut, acest lucru îi va crea un avantaj competitiv. De aceea, partidele tinde să nu schimbe tipurile de politici pe care le promovează, și tind să își păstreze identitatea ideologică.

În acest context ideea introdusă, care pare capabilă să dea seamă de comportamentul partidelor politice, este cea de *ideologie*. Ideologia poate fi definită ca

> un sistem de valori și de convingeri care este acceptat ca adevărat de un anumit grup. Ea este compusă dintr-o colecţie de atitudini faţă de diversele instituţii și procese din societate. Ea furnizează celui care crede în ea o imagine a lumii atât în felul în care este, cât și în acela în care aceasta ar trebui să fie, și astfel ea organizează complexitatea imensă a lumii în ceva îndeajuns de simplu și de înţeles (Sargent: 1972, pp. 1 – 2).

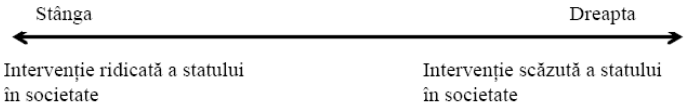
O ideologie realizează cel puţin patru funcţii (Ball, Dagger: 2004, pp. 4 – 6). Prima este *explicativă*: ea oferă persoanelor o explicaţie a faptului că fenomenele și procesele sociale, politice, economice sunt așa cum sunt. De ce este ineficient sectorul public? De ce a scăzut PIB-ul în anii 90? De ce tranziţia a dus la o polarizatre socială accentuată? Ideologii diferite oferă adesea explicaţii diferite ale acestora, explicaţii care uneori sunt dificil de comparat. O a doua funcţie este aceea de *evaluare*: o ideologie furnizează standarde de evaluare, apreciere, judecare a fenomenelor și proceselor din

societate. Ea ne permite să apreciem pozitiv unele dintre acestea și negativ altele; aprecierea se face în moduri foarte diferite: spunem că unele procese sunt moral acceptabile sau nu, că sunt „progresiste" sau nu, că sunt „democratice" sau nu, că sunt eficiente sau nu. Iarăși, răspunsurile sunt foarte diferite din perspectiva unor ideologii diferite. O ideologie socialistă e mult mai dispusă să evalueaze într-un fel pozitiv anumite schimbări revoluționare în societate, în timp ce una conservatoare va fi mult mai sceptică în această privință etc. În al treilea rând, ideologia are *rol performativ*; ea indică celor care o urmăresc ce să facă și ce să nu facă: ea produce un program de acțiune politică. O ideologie comunistă include un program de acțiune politică de înlăturare a stărilor de lucruri din societatea capitalistă (și, în particular, prescrie acțiunea de tip revoluționar); o ideologie liberală prescrie promovarea legilor pieței și a micșorării rolului statului în societate etc.

În sfârșit, ideologia are o funcție de *orientare*: ea permite fiecărei persoane să se poată identifica cu un anumit mod de a înțelege lumea, îi permite să ofere soluții de un anumit tip problemelor cu care se întâlnește. Precum o hartă a unui oraș care ne ajută să știm unde ne aflăm și pe ce stradă trebuie să mergem pentru a ajunge la destinația dorită, ideologia ne ghidează. Ea face acest lucru printr-un mecanism de **simplificare** a realității. Simplificarea este însoțită de o anumită doză de ambiguitate, care permite o anumită libertate de mișcare, astfel încât politici nu foarte apropiate pot uneori să fie revendicate de o aceeași ideologie. A. Downs consideră că ideologiile joacă un rol politic atât de important tocmai pentru că – dat fiind că deciziile politice se iau într-un mediu caracterizat de o incertitudine mare – ele produc modele simple, ușor de manipulat ale realității:

> [Un] votant va considera că ideologiile sunt folositoare fiindcă ele înlătură necesitatea de a pune în relație fiecare problemă cu concepția generală despre lume a fiecăruia. Ideologiile îl ajută să-și concentreze atenția asupra diferențelor dintre partide; de aceea, ele pot fi utilizate ca eșantioane ale tuturor atitudinilor care diferențiază. Cu ajutorul unei asemenea scurtături un votant poate economisi costurile informării asupra unei varietăți largi de probleme. (Downs: 1957, p. 98)

Cea mai cunoscută simplificare de tip ideologic este cea care produce **axa stânga- dreapta**. Pozițiile partidelor politice pot fi atunci puse pe o astfel de dimensiune, de la (să zicem) intervenția cea mai mare a statului în societate la cea mai mică.



Competiția politică este în acest caz redusă la modelul cel mai simplu, unidimensional. Atât partidele cât și votanții vor putea să își definească pozițiile pe această axă. Există însă și un alt tip de simplificare pe care îl produc ideologiile. Scurtătura constă în capacitatea de a colapsa dimensiuni diferite într-una singură: în loc să ne concentrăm asupra unui spațiu cu *n* dimensiuni, putem să ne raportăm la un simplu model unidimensional. Dreapta și stânga nu sunt doar etichete care definesc tipuri de politici care diferă între ele prin gradul de intervenție a statului, ci mecanisme de a da nume unor mănunchiuri de opțiuni de politici[22]. De exemplu, avem:

[22] Evident, această trăsătură a ideologiilor poate fi blamată, căci simplificarea induce dificultatea de a ține seamă de diferențe, induce o „deturnare" a realității. Dar acest lucru nu împiedică posibilitatea de a considera recursul la ideologii ca un comportament rațional, în sensul definit aici.

Stânga	Dreapta
Intervenţie ridicată a statului în societate Echitate socială Servicii sociale Pace şi cooperare	Intervenţie scăzută a statului în societate Piaţă liberă Libertate şi drepturile omului Stat de drept

Din punctul de vedere al cercetătorului competiţiilor politice, reducerea la o dimensiune a spaţiului politicilor este uşor de modelat spaţial, uşor de vizualizat. Pe de altă parte, chiar partidele însele de foarte multe ori îşi reprezintă poziţiile în cadrul campaniilor electorale pe această dimensiune; să adăugăm că şi mass media procedează la fel: ele sunt obligate de asemenea să simplifice, pentru a crea posibilitatea discuţiilor publice, iar simplificarea se face colapsându-se iarăşi mai multe dimensiuni în cea de la stânga la dreapta.

O primă consecinţă a luării în considerare a rolului ideologiilor în cadrul competiei politice este faptul că partidele politice nu mai au o libertate de mişcare nelimitată în alegerea politicilor pe care le promovează. Ideologiile furnizează constrângeri puternice care limitează această mişcare. Chiar dacă, fiind în general ambigui, ideologiile permit o marjă de mişcare în spaţiul politicilor pentru partidele politice, salturile ideologice tind să fie rare.

Salturi ideologice majore sunt rare în democraţiile consolidate. Budge (1994) indică, raportat la mişcările ideologice ale partidelor în perioada postbelică în douăzeci de democraţii, o incidenţă mai mică de 10% (mai mică în ţările cu alegeri majoritare şi mai mare în ţări cu sistem electoral proporţional).

Două exemple importante în zona noastră sunt, în Ungaria, FIDESZ – Uniunea Civică Maghiară şi, în România, Partidul Democrat. Fondat în anul 1988, FIDESZ (*Fiatal Demokraták Szövetsége*: Alianţa Tinerilor Democraţi) era un partid de tip libertarian, opus comunismului. În anul 1993 el şi-a schimbat poziţia politică, devenind un partid conservator.

În România Partidul Democrat, ca urmaş al Frontului Salvării Naţionale, a fost un partid social-democrat, afiliat la Internaţionala Socialistă. În anul 2005 el a făcut un salt ideologic major, adoptând o platformă creştin-democrată (de pildă, ca partid social-democrat PD se situa în stânga PNL; dar ca partid creştin-democrat poziţia lui vine în dreapta PNL). Mai târziu, pregătind fuziunea cu PDL, şi PNL a făcut o schimbare ideologică majoră, părăsind grupul liberal şi aderând la cel popular.

O a doua consecinţă este faptul că existenţa ideologiilor, care acoperă întreg spectrul politic, de la stânga la dreapta, încurajează multipartitismul. De regulă, orice ideologie identifică un anumit grup de sprijinitori ai politicilor prescrise de ea, iar grupurile politice vor putea tinde să ocupe o nişă. Acest lucru e mai probabil în sistemele electorale proporţionale: în acest fel este posibil să se caute sprijin electoral din perspective ideologice diferite. Mai mult, incertitudinea apariţiei unui nou competitor face ca partidele să nu îşi poată construi politicile oferite doar raportându-se la ceea ce partidele existente ar urma să ofere; de aceea, un instrument foarte bun de menţinere a sprijinului votanţilor este acela de a se ancora şi mai puternic în spaţiul ideologic existent, cunoscut de votanţi. Dar partidele sunt în incertitudine şi în ceea ce priveşte mişcările pe care urmează să le facă partidele existente; de aceea, ele nu vor putea şti exact unde se va situaţia poziţia acestora. Dar ideologia permite o estimare a acelui punct, iar în acest sens partidele vor putea să propună propriile lor politici în zona lor de mişcare ideologică astfel încât să facă faţă mai bine mişcărilor concurente. În sfârşit, poziţia pe care o adoptă un partid în alegeri depinde şi de considerente interne acestuia. Partidul îşi defineşte în cadrul campaniilor

electorale propriul program politic. Acesta îi asigură o identitate și trasează mișcările sale în spațiul politicilor. Am văzut că aceste documente (în general lungi, complexe) nu sunt avute de regulă în vedere de către votanții raționali. Dar de cele mai multe ori elaborarea lor are un alt scop: acela de a indica unde se poziționează partidul. Desigur, a construi astfel de programe în fiecare săptămână este greu de imaginat (și, în plus, ar duce la scădere a credibilității).

Pornind de la aceste considerente, Budge (1994) identifică cinci modele posibile ale comportamentului partidelor politice în cadrul campaniilor electorale:

- *Modelul reticenței*: partidele susțin mai mult sau mai puțin aceleași priorități de la unele alegeri la altele. Modelul se aplică acolo unde partidele se mișcă foarte puțin în spațiul politicilor care le sunt accesibile, dată fiind ideologia lor.
- *Modelul alternării*: partidele își modifică prioritățile în diferite direcții între alegerile succesive. Uneori se produce un zigzag înspre stânga și respectiv dreapta, în funcție de presiunile interne și externe asupra conducerilor partidelor.
- *Modelul rezultatelor anterioare*: partidele evaluează politicile în funcție de rezultatele mișcării lor spre stânga sau spre dreapta în alegerile anterioare. Dacă mișcarea a fost însoțită de câștiguri, atunci fie rămân pe aceeași poziție fie se mișcă mai departe în aceeași direcție; dacă mișcarea a fost însoțită de pierderi de voturi, atunci partidele schimbă direcția mișcării lor.
- *Modelul așteptărilor raționale*: partidele își modifică propriul comportament în funcție de așteptările lor privind caracterul competitiv sau nu al alegerilor următoare: dacă le vor percepe ca fiind competitive, ele se vor îndrepta spre centru; dacă nu, se vor îndrepta mai spre dreapta sau mai spre stânga, adoptând poziții mai extreme.

- *Modelul partidului indicator*: pe termen lung, partidele doresc să își mențină identitatea față de competitorii lor. De aceea, vor tinde să se diferențieze de aceștia.

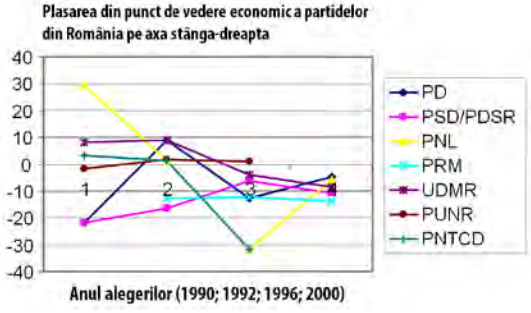
Budge (1994) a realizat o testare empirică a acestor modele[23]. El a constatat, mai întâi, că cele cinci modele acoperă majoritatea tipurilor de comportamente ale partidelor politice în ceea ce privește schimbările ideologice de la unele alegeri la altele. Mai mult, două dintre aceste modele sunt cele care dau seamă de cele mai multe cazuri: modelul alternării și cel al rezultatelor anterioare. Interesant este cum se distribuie aceste modele între familiile politice. Chiar dacă rezultatele nu sunt foarte concludente, se poate constata, mai întâi, că partidele de stânga apelează în competiția electorală la modelul alternării. Cu un nucleu ideologic puternic, partidele socialiste par să considere avantajos să alterneze politici mai spre stânga și mai spre dreapta, pentru a atrage suporteri. (Același lucru se constată însă și pentru partidele de centru, pentru cele liberale de pildă: ele sunt sub o continuă presiune să se schimbe mai la stânga și mai la dreapta, iar modelul alternativ este un mod de a face față acestor presiuni.) În ce privește partidele conservatoare și religioase, pentru ele modelul rezultatelor anterioare este mai adecvat, fie că

[23] El a făcut apel la datele obținute de Manifesto Research Group privind programele partidelor din douăzeci de democrații (din vestul Europei, S.U.A. și Australia, Israel și Japonia) în perioada postbelică (până către sfârșitul anilor '80). Pentru categoriile folosite în analiză, a se vedea http://academic.csuohio.edu/kneuendorf/content/hcoding/budge1.htm. (Cercetările grupului au fost continuate de the Comparative Manifestos Project; în acest sens, a se vedea http://www.gesis.org/en/za/index.htm.)

Cartea lui Benoit, Laver (2006) este relevantă pentru actualul stadiu al cercetărilor privind capacitatea modelelor alternative de a da seamă de comportamentul partidelor politice. (Ea face însă apel la evaluările experților. Metoda are virtuțile ei, dar și carențe; în particular, este posibil ca ea să producă o diferențiere mai mare a partidelor decât cea admisă de votantul mediu, și în genere nu se poate susține că face apel la modul în care acesta conceptualizează realitatea.)

indică un pragmatism ridicat, fie că indică aderența puternică la o poziție ideologică.

Pentru România există deja analize ale poziției partidelor politice evaluate cu ajutorul aceleiași metodologii[24]. Așa cum se poate constata din figura de mai jos, dacă în analiză vom colapsa pozițiile partidelor asupra diverselor chestiuni pe o singură axă – cea de la stânga la dreapta – atunci poate fi detectată o tendință de apropiere după un număr de alegeri a principalelor partide de centru (chiar dacă, în anul 2000, mai spre stânga).



3.4. Votul strategic şi manipularea votului

Să începem cu un exemplu. Presupunem că avem un grup format din 21 de membri, care au pe agendă trei alternative, *x*, *y* și *z*. Preferințele „adevărate" sau „sincere" ale membrilor grupului sunt următoarele:

9: *xyz*
2: *yxz*
3: *yzx*
7: *zyx*

[24] Vezi Grecu (2008). Figura de mai jos e o prelucrare a lui Grecu (p. 174) după Klingemann et al. (2006).

Regula majorității indică un învingător Condorcet, anume alternativa *y*. Dar să admitem că regula prin care grupul urmează să aleagă este cea a *pluralității*: fiecare votant, în această situație, are la dispoziție doar un vot, iar alegerea sa se reduce la atașarea votului către prima sa opțiune. Știm că o astfel de regulă se aplică în multe situații reale. Atunci se va vota în felul următor:

9: *x*
5: *y*
7: *z*

În această situație nu alternativa *y*, ci alternativa *x* câștigă.

Să ne așezăm acum în situația unuia dintre cei trei votanți *yzx*. Prin regula pluralității prima lui preferință nu are nicio șansă să câștige; dar prin această regulă iese învingătoare alternativa cea mai puțin dorită de el, anume *x*. Pentru el însă ar fi de dorit ca – dacă *y* nu are nici o șansă – măcar alternativa aflată în topul preferințelor sale pe al doilea loc, anume *z*, să câștige. Or, dacă ne uităm cu atenție, pentru acești votanți ar fi posibil ca, votând într-un mod mai sofisticat, să modifice efectiv rezultatul alegerilor într-un chip care să le fie mai favorabil: mergând la vot, ei ar putea să nu voteze pur și simplu pentru preferința lor aflată pe primul loc (căci astfel *x* ar ieși învingătoare), ci pentru alternativa *z*: căci e evident că aceasta este mult mai probabil să fie câștigătoare în acest mod. Într-adevăr, ea ar obține șapte voturi, și cu încă trei ar ajunge prima și deci, prin regula pluralității, ar ieși învingătoare.

Un astfel de comportament al votanților, care nu mai optează „sincer" pentru alternativa aflată pe primul lor, ci pentru o alta, preferată mai puțin, cu scopul de a o impune ca învingătoare (sau, cel puțin, de a face ca probabilitatea ca aceasta să fie câștigătoare să crească), se numește **strategic**. Procedând stragetic,

votantul nostru **manipulează** rezultatul alegerilor. Așa cum spune Downs:

> Un votant rațional mai întâi hotărăște ce partid, potrivit opiniei sale, îi va aduce cele mai mari beneficii; apoi el încearcă să estimeze dacă acest partid are vreo șansă să câștige. El procedează astfel pentru că votul său trebuie să fie folosit ca parte a unui proces de alegere, nu ca expresie a unei preferințe. De aceea, chiar dacă el preferă partidul A, își „irosește" votul pe A dacă acesta nu are nicio șansă de a câștiga fiindcă puțini alți votanți îl preferă lui B sau lui C. Alegerea relevantă, în acest caz, este între B și C. Deoarece un vot pentru A nu este folositor în procesul efectiv al alegerii, apelul la el este irațional. (Downs: 1957, p. 48)

În exemplul nostru, rezultatele la care se ajunge prin votul strategic al celor trei membri ai grupului care au ordinea *yzx* a preferințelor sunt următoarele:

9: *x*
2: *y*
10: *z*

și *z* câștigă.

Dar, mai departe, să observăm că și alți membri ai grupului ar putea să încerce să voteze strategic. În noua situație votanții *yxz* ar fi, bineînțeles, într-o situație foarte nedorită, căci ar câștiga alternativa care pentru ei e pe ultimul loc. Or, cum prima lor opțiune nu poate ieși câștigătoare, ei ar putea totuși să provoace câștigarea cursei de către *x*, votând strategic pentru *x*. Atunci am avea:

11: *x*
10: *z*

iar *x* va fi câștigător.

Schimbând regula pluralității cu cea a lui Borda, din nou votul strategic este posibil[25]. Iată un exemplu (Gibbard: 1973). Să presupunem că grupul are doar trei membri 1, 2 și 3, iar agenda cuprinde patru alternative *x*, *y*, *z* și *w*. Preferințele grupului sunt indicate în următorul tabel:

1	2	3
x	w	w
y	x	x
z	y	y
w	z	z

Aplicând regula lui Borda, *x* obține 10 puncte și va câștiga la vot (e interesant că prin regula pluralității ar fi câștigat însă *w*). Să vedem însă cum va vota unul dintre cei doi votanți (fie acesta 2) care preferă pe *w* pe primul loc. Alternativa *w* obține 9 puncte. Votantul 2 își dă seama că *x* câștigă fiindcă votantul 1 a plasat prima sa opțiune – alternativa *w* – pe ultimul loc, în timp ce el a plasat alternativa primă a lui 1 pe locul secund. De aceea se poate gândi să nu voteze sincer: va coborâ pe *x* în preferințele sale pe ultimul loc. Atunci *x* va obține 8 puncte, dar alternativa *w* cu 9 puncte devine câștigătoarea alegerilor.

Am putea lua și alte reguli de agregare a preferințelor. Cu ceva imaginație, am putea proba că pentru fiecare dintre ele e posibil ca un votant să voteze nesincer, strategic, iar rezultatul votului să se modifice. Am putea de aceea chiar să facem o conjectură: *orice*

[25] Pentru votul strategic în condițiile regulii aprobării, vezi Niemi (1984).

regulă de vot este manipulabilă. Vom vedea imediat mai jos că ea este corectă: teorema lui Gibbard- Satterthwaite spune exact acest lucru.

Sprijinul mutual[26]. Să presupunem că parlamentarul X are pe agenda sa, într-o poziție prioritară, problema reglementării corupției; un alt parlamentar Y are pe agenda sa ca prioritară o altă problemă, anume cea a creșterii bugetului pentru sănătate. Fiecare dintre cei doi parlamentari ar avea nevoie de sprijinul celuilalt pentru ca propunerile pe care le susțin să primească votul Parlamentului. De asemenea, atât X cât și Y se gândesc serios la menținerea sprijinului votanților lor: votanții lui X vor în mod moderat aprobarea unor legi anticorupție și puternic creșterea bugetului pentru sănătate, în timp ce votanții lui Y vor în mod moderat creșterea bugetului pentru sănătate și puternic aprobarea unor legi antocorupție. Altfel formulat, votanții lui X se opun puțin aprobării unor legi anticorupție, dar puternic neglijării sănătății; și invers pentru votanții lui Y. În acest context se naște un comportament politic interesant: cel al sprijinului mutual. Anume, în schimbul sprijinului lui Y pentru creșterea bugetului pentru sănătate, X îl sprijină pe Y pentru aprobarea unor legi anticorupție.

Uneori însă sprijinul nu poate fi realizat explicit (uneori este chiar prohibit – cum se întâmplă lucrurile pentru unele situații în Marea Britanie). Atunci el se poate realiza implicit. Astfel, dacă problemele pe care le au pe agendă doi parlamentari sunt legate între ele, se poate practica combinarea problemelor: cei doi parlamentari X și Y propun împreună o lege care să combine cele două chestiuni.

Votul sofisticat. Să ne întoarcem la primul exemplu. Dacă membrii grupului votează strategic în modul pe care l-am discutat

[26] În literatura de limbă engleză fenomenul e cunoscut cu numele de *logrolling*.

aici, atunci alternativa *x* iese câștigătoare, cu *z* pe locul doi – în timp ce alternativa *y* – care nici în situația votului sincer nu avea vreo șansă – iese din discuție. Dar să admitem că votanții sunt raționali și că ei au informație corectă cu privire la intențiile de vot ale membrilor grupului (să presupunem că ei știu că o proporție de cam 43% din membrii grupului ar vota cu *x*, o proporție de cam 23% din membrii grupului ar vota cu *y*, iar restul de 34% ar vota cu *z*. Acum, votanții lui *z* sunt cei mai defavorizați dacă votul strategic este folosit de membrii grupului, căci se ajunge la alegerea alternativei pe care ei o preferă cel mai puțin. Să presupunem că ei se pun în pielea tuturor votanților din grup și că – raționând precum aceștia – ajung să conchidă cu privire la felul în care se vor încheia alegerile, dacă se recurge la votul strategic. Dar, pentru ei, acest rezultat nu e satisfăcător. De aceea și ei ar putea să încerce un vot strategic, anume să voteze pentru alternativa care pentru ei e pe locul doi (și care conform informației existente, are cele mai mici șanse de câștig). Dacă procedează astfel, ei vor vota pentru *y* și se obține:

12: *y*
9: *x*

(să observăm că alternativa *y* este și învingătoare Condorcet).

Votanții noștri au votat strategic, iar procedura pe care s-au bazat a fost aceea de a vedea ce se întâmplă dacă ceilalți votează strategic: schema de raționament a fost una care pleacă de la rezultatul final, presupus ca atins, și de a vedea cum s-a ajuns acolo, iar apoi se alege comportamentul care poate conduce la acel rezultat. Avem de-a face cu ceea ce se numește *inducția inversă*[27].

[27] În Anexă vom discuta mai pe larg ideea de inducție inversă, precum și supoziția care intervine aici, anume cea a cunoașterii comune. Deocamdată problema este introdusă mai degrabă anecdotic, pentru a indica distincția

Uneori se face distincția între votul strategic și cel sofisticat. Votul este strategic atunci când într-o anumită situație, când votantul urmează să facă o singură alegere, el votează diferit de preferințele sale sincere. Votul este sofisticat atunci când într-un șir de alegeri se votează altfel decât ar dicta preferințele sincere. Votul sofisticat este rațional: votantul pune în balanță două tipuri de comportament și îl alege pe acela care produce cele mai bune rezultate; dar pentru aceasta, ca la un joc de șah, el ține seamă nu doar de „prima mutare", ci de ansamblul mutărilor care duc la un anumit rezultat. Să luăm un exemplu în acest al doilea sens, care face apel la conceptul de inducție inversă.

Să presupunem că doi actori, tu și cu mine, urmează să alegem între două alternative: a apăsa (I) sau a nu apăsa (II) pe buton (a se vedea tabelul de mai jos). Eu fac prima mutare, tu o faci pe a doua, apoi eu mai fac o mutare – și cu asta jocul se încheie. Ce mutare voi face? Dacă mă uit la rezultatele finale, de bună seamă că pentru mine cel mai bine ar fi să obțin 9 lei, deci mi-ar place să se ajungă la rezultatul H. În acest scop, la a doua mea mutare eu ar trebui să aleg alternativa II. Dar, rezultatul depinde de cum ai ales tu în a doua rundă a jocului. Tu știi cum voi judeca eu, deci știi cum voi alege eu. Dar în acest caz tu vei obține doar 1 leu; or, dacă tu alegi alternativa I, atunci oricum voi alege eu, tu vei obține cel puțin 3 lei, în cazul rezultatului E (și poate chiar 8, în cazul rezultatului F). Eu știu că ești rațional și cum vei judeca. De aceea, îmi dau seama că a alege alternativa II mă va sili ca la a doua mutare să aleg alternativa I, ceea ce va face să se ajungă la rezultatul E, când voi obține doar 3 lei. De aceea, mă voi gândi ce se va întâmpla dacă voi alege alternativa I: atunci pentru tine cel mai bine va fi să alegi alternativa I, iar eu voi alege la a doua mutare tot pe I, ca urmare rezultatul final va

dintre votul strategic și cel sofisticat. Pentru ideea de inducție inversă a se vedea, de exemplu, și Pettit, Sugden (1989).

fi că eu voi obține 6 lei, iar tu 7 lei. Raționamentul e prin inducție inversă: ne uităm la rezultat și urmăm în ordine inversă pașii care trebuie făcuți pentru a asigura că rezultatul va fi atins. Altfel zis, comportamentul nostru este unul sofisticat.

Eu: prima mutare	Alternativa	tu: prima mutare	Alternativa	Eu: a doua mutare	Alternativa	Rezultate
6, 7	I	6, 7	I	6, 7	I	A: 6, 7
					II	B: 2, 1
			II	7, 3	I	C: 7, 3
					II	D: 3, 4
	II	4, 3	I	4, 3	I	E: 4, 3
					II	F: 1, 8
			II	9, 1	I	G: 2, 2
					II	H: 9, 1

Instanțe ale comportamentului sofisticat se întâlnesc la tot pasul. Dacă avem de pregătit o lucrare pe care trebuie să o prezentăm șefului, ajustăm argumentele în raport cu (ceea ce credem că sunt) preferințele sau opiniile acestuia, pentru ca poziția formulată să aibă mai multe șanse de a fi acceptată. La nivel guvernamental, adoptarea unei Hotărâri de Guvern promovată de un minister de linie (al educației, al transporturilor sau al sănătății, de pildă) are nevoie de vizele ministerelor justiției și finanțelor. De aceea, promotorii formulează actul normativ astfel încât să minimizeze obiecțiile acestor ministere, chiar dacă de multe ori pozițiile lor „sincere" sunt diferite de cele incluse în actul normativ.

Shepsle și Bonchek (1997, pp. 148 - 149) dau un exemplu interesant în acest sens din politica americană. Uneori se consideră că frecvența vetoului prezidențial este un indicator al cooperării dintre Congres și Președinte: cu cât frecvența e mai redusă, cu atât cooperarea dintre cele două instituții e mai mare. Chiar președintele

Clinton, în discursul privind starea naţiunii din 1994, anunţa o mai mare armonie între cele două instituţii, după ce în 1993 el opusese votul său în mai multe instanţe. Problema este că situaţia scăderii frecvenţei vetoului prezidenţial poate fi explicată şi altfel decât prin crearea armoniei cu Congresul: anume, admiţând că Congresul începe să voteze sofisticat, ţinând seamă de posibilele obiecţii ale Preşedintelui. (Uneori trebuie ţinut seamă nu doar de conţinutul propriu-zis al actelor adoptate, ci și de semnificaţia lor politică. În cazul românesc, lipsa unei abordări sofisticate s-a observat ori de câte ori Parlamentul a votat legi privind diferite facilităţi pentru parlamentari, fără a ţine seamă de faptul că Preşedintele se putea opune promulgării legii, ca o excelentă ocazie de a câştiga un capital politic.)

Legea lui Duverger. Se poate da în cazul ştiinţei politice un exemplu de regularitate empirică, atât de bine întemeiată, încât să i se poată atribui statului de lege? Este celebru faptul că M. Duverger a propus statutul de lege pentru următoarea regularitate:

> Sistemul majoritar bazat pe regula pluralităţii şi un singur tur favorizează un sistem cu două partide[28].

Să luăm un exemplu (Duverger: 1972): să presupunem că într-o circumscripţie electorală sunt 180 000 de votanţi. Dintre aceştia, 100 000 sunt votanţi moderaţi, în timp ce 80000 au opţiuni comuniste. Votanţii moderaţi sunt însă divizaţi în opţiunile lor şi votează pentru două partide A şi B, fiecare partid având sprijinul a 50 000

[28] Duverger este explicit: „dintre toate ipotezele ... din această carte, aceasta se apropie probabil cel mai mult de o lege sociologică" (1964, p. 217). Alături de „legea lui Duverger" există şi alte regularităţi formulate de acesta. Riker (1982) are în principal în vedere ceea ce el numeşte „ipoteza lui Duverger", după care sistemul proporţional favorizează multi-partidismul.

de votanţi. Atunci partidul C comunist va ieşi învingător, fiindcă va avea cei mai mulţi votanţi.

În aceste condiţii, ce se întâmplă la următoarele alegeri? Cele două partide care reprezintă alegătorii moderaţi vor tinde să se unească; căci altminteri partidul mai slab va tinde să dispară, date fiind subreprezentarea care rezultă. Căci primul partid câştigă, proporţional, mai multe locuri în Parlament decât proporţia voturilor primite, iar al doilea mai puţine decât proporţia voturilor primite[29]. Al treilea partid e şi mai puţin reprezentat. De exemplu, în Marea Britanie proporţia locurilor obţinute de Partidul Liberal Democrat[30] este mult mai mică decât cea a voturilor primite:

Anul alegerilor	Proporţia voturilor şi a locurilor în Camera Comunelor					
	Conservatori		Laburişti		Liberali Democraţi	
	% voturi	% locuri	% voturi	% locuri	% voturi	% locuri
1945	39,6	32,8	48,0	61,4	9,0	1,9
1950	43,4	47,7	46,1	50,4	9,1	1,4
1951	48,0	51,3	48,8	47,2	2,6	1,0
1955	49,7	54,8	46,4	44,0	2,7	0,9
1959	49,4	57,9	43,8	41,0	5,9	0,9
1964	43,4	48,3	44,1	50,3	11,2	1,4
1966	41,9	40,1	48,0	57,8	8,6	1,9
1970	46,4	52,8	43,1	45,7	7,5	1,0
1974	37,9	46,8	37,2	47,4	19,3	2,2
1974	35,8	43,6	39,2	50,2	18,3	2,1
1979	43,9	53,4	36,9	42,4	13,8	1,7
1983	42,4	61,1	27,6	32,2	25,4	3,5
1987	42,3	57,9	30,8	35,2	22,5	3,4
1992	41,8	51,6	34,2	41,6	17,9	3,1

[29] Pentru sistemul cu două partide e cunoscută „teorema cubului": dacă avem două partide A şi B, a şi b reprezintă proporţia voturilor primite de cele două partide, iar a' şi b' proporţia locurilor obţinute de ele în Parlament, atunci cele patru numere se pot relaţiona prin ecuaţia: $a'/b' = a^3/b^3$.

[30] Nu avem în vedere şi partidele mai mici.

Anul alegerilor	Proporția voturilor și a locurilor în Camera Comunelor					
	Conservatori		Laburiști		Liberali Democrați	
	% voturi	% locuri	% voturi	% locuri	% voturi	% locuri
1997	30,7	25.0	43,2	63,4	16,8	7,0
2001	31,7	25,2	40,7	62,7	18,3	7,9
2005	32,3	30,5	35,2	55,0	22,1	9,6

Să ne uităm doar la alegerile de până în 1970: Partidul Liberal Democrat a obținut un număr mic de voturi în raport cu celelalte două partide, iar proporția locurilor obținute de el în Camera Comunelor era foarte redusă. Duverger argumentează că în astfel de condiții votanții tind să se comporte în așa fel încât să favorizeze *polarizarea*: se tinde spre un sistem cu două partide.

> În cazurile în care există trei partide care acționează într-un sistem caracterizat de majoritatea simplă și un singur tur electorii își dau repede seama că voturile lor sunt irosite dacă vor contiua să le dea celui de-al treilea partid; ca urmare, tendința lor naturală va fi de a-și transfera votul către răul cel mai mic între cei doi adversari pentru a preveni succesul celui mai mare rău. Acest efect de „polarizare" funcționează în detrimentul partidului nou atâta vreme cât el este cel mai slab partid, dar se întoarce împotriva celui mai puțin favorizat dintre rivalii mai vechi imediat ce noul partid îl depășește. (Duverger: 1964, p. 226)

Așadar, în aceste cazuri oamenii votează strategic: se creează un „echilibru duvergerian" în care doar două partide sunt dominante (vezi și Palfrey[31]: 1989). Alegerile din Marea Britanie oferă

[31] Presupunând că votanții sunt raționali – în particular: ei nu votează niciodată pentru alternativa aflată pe ultimul loc în preferințele lor – atunci, arată Palfrey, în cazul unor electorate largi, în care se utilizează regula pluralității și un singur tur, nu toate partidele sunt viabile; în particular, singurele echilibre stabile sunt cele în care există doar două partide.

un exemplu interesant în această privință. Chiar dacă, spre deosebire de S.U.A., unde doar două partide sunt încă dominante, iar aici ultimele alegeri au arătat viabilitatea celui de-al treilea partid, cel Liberal Democrat, totuși cercetările au arătat că alegătorii care votează strategic reprezintă o proporție importantă. Astfel, Cain (1978) a estimat că în alegerile din 1970 aproximativ 14% dintre votanți și-au exprimat un vot strategic; Johnston și Pattie (1991) au argumentat că în alegerile din 1983 aproximativ 5% dintre votanți au acționat strategic; Heath și Evans (1994) au studiat alegerile din 1987 și au estimat că votul strategic a fost utilizat de 6.3% dintre votanți. Unele studii mai recente au sugerat însă că aceste estimări sunt subevaluate. Astfel, Alvarez, Boehmke și Nagler (2006) argumentează că pentru a realiza o estimare efectivă trebuie să luăm în considerare contextul: anume, situațiile în care votanții sunt în situația de a face o alegere strategică. Potrivit lor, doar 19% dintre votanții din 1987 și numai 23% dintre cei din 1997 erau în circumscripții în care era posibil pentru ei să voteze strategic (prima lor alegere era cotată ca având treia șansă sau una mai mică). Dar, pentru acești votanți, voința de a vota strategic este foarte ridicată. În alegerile din 1987 și 1997 aproximativ o jumătate dintre votanții aflați în situații care permiteau acest lucru s-au comportat strategic.

Există însă și echilibre ne-duvergeriene. De exemplu (Myerson, Weber[32]: 1993), să considerăm o circumscripție în care candidează trei partide 1, 2 și 3. Aici puțin mai mult de 30% din electorat preferă partidul 1; puțin sub 30% din electorat preferă partidul 2; iar 40% din electorat preferă partidul 3, și au o evaluare joasă a celorlalte două partide. Atunci există trei echilibre posibile: primele două sunt duvergeriene: susținătorii partidului 1 sau, respectiv, ai partidului 2 votează pentru partidul 2, respectiv pentru partidul 1.

[32] Cei doi autori demonstrează de asemenea o teoremă foarte importantă: **în orice situație electorală mulțimea echilibrelor de vot este nevidă**.

Atunci acest partid obține 60% din voturi și câștigă alegerile. Cel de-al treilea echilibru este însă ne-duvergerian și constă în faptul că fiecare votant se comportă sincer, iar cel de-al treilea partid câștigă. Chiar dacă un echilibru precum al treilea este în cele mai multe cazuri nestabil, existența lui dă seamă de faptul că în Marea Britanie, de exemplu, Partidul Liberal Democrat este viabil.

Manipulare și funcții imune la votul strategic. Să ne amintim cel mai simplu exemplu de preferințe care duc, prin regula majorității simple, la circularitatea preferinței sociale. Avem trei alternative (x, y și z), trei agenți (A, B și C), iar preferințele acestora sunt cele redate în tabelul ce urmează:

A	B	C
x	z	y
y	x	z
z	y	x

Dar să presupunem că cineva este în poziția de a manipula agenda: de pildă, ea decide în ce ordine sunt puse la vot alternativele. Să zicem că ea preferă alternativa x. Atunci are la dispoziție o strategie pentru a impune exact această alternativă. Anume, ea pune mai întâi la vot alegerea dintre y și z. Cum atât A cât și C votează pentru y, aceasta este aleasă. În al doilea pas e pusă în balanță cu x. Între x și y regula majorității indică drept învingător pe x (căci A și B votează această alternativă) – așa cum își dorea agentul nostru. (Dacă persoana care controlează agenda voia ca alternativa aleasă să fie y, proceda altfel: cerea ca în primul vot să se aleagă între x și z – iar z ieșea învingător; apoi y se confrunta cu z, și ieșea învingătoare.) Așadar, în cazurile în care avem circularități, votul poate fi manipulat.

Problema este că astfel de situații sunt foarte obișnuite. Richard McKelvey (1976) a demonstrat un rezultat foarte general în acest sens:

> **Teorema haosului (McKelvey)**. Dacă există un agent care controlează agenda (cu alte cuvinte controlează setul de alternative care urmează să se voteze și ordinea în care se face acest lucru), atunci este posibil orice rezultat, chiar și unul foarte îndepărtat de preferințele membrilor grupului.

Așadar, când se prăbușește tranzitivitatea, ea se prăbușește complet: atunci când nu există un învingător Condorcet, orice se poate întâmpla; nu se poate selecta un set „mic" de rezultate probabile.

Un al doilea rezultat deloc optimist a fost obținut la începutul anilor '70 de A. Gibbard (1973) și M. Satterthwaite (1975): să presupunem că un grup de persoane urmează să aleagă între cel puțin trei alternative. Dacă preferințele membrilor grupului nu sunt restricționate (deci: funcționează condiția domeniului universal) și grupul nu are niciun dictator, atunci orice regulă de preferință socială este manipulabilă. Cu alte cuvinte, orice votant poate să voteze sofisticat și astfel să determine modificarea rezultatului alegerii sociale sociale: atunci, au arătat Gibbard și Satterthwaite, putem obține următorul rezultat: **niciun mecanism de selectare a preferinței sociale nu este imun la manipulare**. (Chiar dacă seamănă cu teorema lui Arrow, cea lui Gibbard-Satterthwaite are un domeniu de aplicare mai restrâns decât a lui Arrow: ea se aplică numai schemelor de vot. Așa cum se va vedea imediat în definiția funcțiilor de alegere socială, ea nu admite balotaje sau alegerea a mai mult de o alternativă.)

În cele ce urmează vom da o formulare mai exactă a teoremei. Să ne amintim acum de unele concepte și să introducem câteva

alte concepte. Mai întâi, pentru un grup $G = \{i_1, i_2, ... i_n\}$ care are o agendă X putem defini profilele acestuia. Un profil p_G este un vector $(R_1, R_2, ... R_n)$, unde $R_1, R_2, ... R_n$ sunt relațiile de preferință ale membrilor grupului G. O regulă de preferință socială f atașează acestui profil o relație R între alternativele aflate pe agenda X (relația R este una reflexivă, tranzitivă și conexă). O **funcție de alegere socială** F atașează fiecărui profil al grupului o alternativă de pe agendă: $F(p_G) \subseteq X$. Cu alte cuvinte, o funcție de alegere socială spune care va fi alternativa aleasă de grup, date fiind preferințele membrilor acestuia.

Fie acum un profil $p_G = (R_1, ... R_k, ... R_n)$. Plecând de la acesta, să definim un alt profil $p'_G = (R_1, ... R'_k, ... R_n)$ care diferă de primul numai prin faptul că votantul k are la p'_G o altă relație de preferință, anume R'_k, decât la p_G. Votantul k se raportează într-un anumit fel la cele două profile. Vom spune că el preferă profilul p'_G lui p_G (și vom scrie $p_G \prec_k p'_G$ în acest caz) dacă votantul k preferă strict la profilul p_G alternativa care este aleasă social la p'_G alternativei alese social la p_G. Mai riguros formulat:

$p_G \prec_k p'_G$ dacă și numai dacă $P_k(f(p'_G), f(p_G))$

(aici P_k este relația de preferință strictă corespunzătoare relației R_k: relația de preferință a votantului k la profilul p_G). Vom spune că o funcție de alegere socială f este **manipulabilă** dacă există un votant k și profilele $p_G = (R_1, ... R_k, ... R_n)$ și $p'_G = (R_1, ... R'_k, ... R_n)$ astfel încât $p_G \prec_k p'_G$. O funcție de alegere socială este **imună la votul strategic** dacă nu este manipulabilă.

Înainte de a formula teorema lui Gibbard-Satterthwaite mai e nevoie de încă trei concepte. **Codomeniul** r_f al funcției f este mulțimea alternativelor din X care sunt o valoare a lui f, pentru un profil al grupului: $r_f = \{x$: există p_G astfel încât $f(p_G) = x\}$. De asemenea, pentru o relație R de preferință și o submulțime Y a lui X, să notăm cu $C(R,Y)$ **mulțimea alternativelor *R*-maximale** din Y: $C(R,Y) = \{x \in Y: R(x,y)$ pentru orice $y \in Y\}$. În sfârșit, să definim conceptul de **opțiune rămasă** pentru un votant. Dacă grupul G are doi membri 1 și 2 și dacă e dată o funcție de alegere socială f, opțiunea $o_2(P_1)$ rămasă pentru votantul 2, dată fiind preferința R_1 a votantului 1, se definește astfel:

$o_2(P_1) = \{x$: există P_2 și $f(p_G) = x$, unde $p_G = (P_1, P_2)\}$

> **Teoremă (Gibbard-Satterthwaite)**. Orice funcție de alegere socială f al cărei codomeniu conține mai mult de două alternative este sau dictatorială sau manipulabilă.

Demonstrațiile date de Gibbard (1973) și Satterthwaite (1975) fac apel la teorema lui Arrow de imposibilitate; de asemenea, ele solicită noțiuni de teoria jocurilor, pe care nu le-am folosit în această lucrare. De aceea, vom prezenta în continuare o schiță a demonstrației dată în Barbera (2001)[33]. Să presupunem că funcția f este imună la votul strategic. Admitem de asemenea că grupul G are doar doi membri, 1 și 2.

– Mai întâi, e ușor de observat că o funcție care este imună la votul strategic are proprietatea că pentru $p_G = (P_1, P_2)$ avem: $f(p_G) = C(P_2, o_2(P_1))$. Cu alte cuvinte, dacă votantul 1 are preferința P_1, atunci el restrânge opțiunile lui 2 la $o_2(P_1)$; într-un al doilea pas, votantul 2 alege cea mai bună alternativă a sa dintre opțiunile lăsate de 1. (Atenție: argumentul este simetric: putem inversa rolurile votanților 1 și 2.) Mai departe, să observăm că dacă votantul 1 este dictator, atunci el lasă votantului 2 o

[33] O altă demonstrație e dată în Barbera (1983).

singură alternativă; dar dacă votantul 2 este dictator, înseamnă că votantul 1 nu îi restrânge defel opţiunile lui 2, deci avem $o_2(P_1) = r_F$.

- În al doilea rând, demonstraţia teoremei cere să arătăm că o funcţie imună la votul strategic trebuie să genereze o mulţime a opţiunilor $o_2(P_1)$ care fie selectează o singură alternativă, fie lasă deschise toate opţiunile pentru votantul 2.
- În al treilea rând, să observăm că $o_2(P_1)$ va conţine, oricare ar fi relaţia P_1, cea mai bună alternativă pe care o admite P_1 din mulţimea r_F. Adică, votantul 1 îi permite lui 2 să aleagă eventual alternativa sa preferată.
- Mai departe, să notăm că dacă două relaţii de preferinţă selectează aceleaşi cele mai bune alternative, atunci opţiunile pe care ele le lasă trebuie să fie identice: dacă $C(P_1,r_f) = C(P_1^{'},r_f)$, atunci $o_2(P_1) = o_2(P_1^{'})$. Altfel spus, alternativele care sunt cele mai bune pentru 1 contează pentru a stabili ce opţiuni îi rămân lui 2.
- În al cincilea rând, dacă codomeniul r_f conţine cel puţin trei alternative, atunci atunci pentru orice preferinţă P_1 vom avea fie $o_2(P_1) = r_f$ fie $o_2(P_1) = C(P_1,r_f)$.
- În sfârşit, se poate arăta că dintre cele două posibilităţi de mai sus doar una poate fi realizată: fie întotdeauna $o_2(P_1) = r_f$ fie întotdeauna $o_2(P_1) = C(P_1,r_f)$: ca urmare, f trebuie să fie dictatorială dacă este imună la votul strategic, are cel puţin trei alternative în domeniu şi e definită pe un domeniu universal.

Ca şi în cazul teoremei lui Arrow, ne putem întreba: cum putem scăpa de concluzia acestei teoreme? Ca şi în acel caz, speranţa este să slăbim unele din premisele teoremei. Vom lua două exemple: pe de o parte, putem din nou să renunţăm la condiţia domeniului universal şi să introducem restricţii asupra preferinţelor individuale

admisibile. Pe de alta, putem respinge independenţa alternativelor irelevante.

Exemplul 1. Să presupunem că preferinţele individuale au un singur vârf şi că grupul are trei membri, 1, 2 şi 3. Dacă funcţia f de alegere socială selectează întotdeauna poziţia mediană, atunci f este imună la votul strategic. Într-adevăr, să presupunem că votanţii 2 şi 3 au votat pentru alternativele lor preferate, respectiv b şi c. Cum avem un model spaţial, putem admite, fără a restrânge generalitatea, că avem $b \leq c$. Atunci votantul 1 poate determina ca alegerea grupului să fie o alternativă aflată între b şi c, şi nicio alta (dacă $b = c$, atunci b e alegerea grupului, indiferent de preferinţele votantului 1). Dacă prima alternativă a lui 1 este în intervalul $[b, c]$, atunci 1 obţine ca alegere a grupului prima sa alegere, fără a fi nevoie să manipuleze. Dacă prima alternativă a lui 1 e la stânga lui b (deci este $\leq b$), atunci alegerea grupului va fi b şi, cum avem preferinţe cu un singur vârf, b este pentru 1 o alternativă mai bună decât orice altă alternativă din intervalul $[b, c]$. Similar, pentru cazul în care prima preferinţă a lui 1 este la dreapta lui c. Ca urmare, regula nu este manipulabilă.

Exemplul 2 (Gibbard). Să considerăm următoarea funcţie f de alegere socială. Fiecare membru al grupului avansează ca propunere o singură alternativă. În mod aleator este selectată ca alegere socială una dintre aceste propuneri. Regula f nu este manipulabilă. Într-adevăr, fiecare membru al grupului are de câştigat dacă propune alternativa pe care o preferă cel mai mult; căci, dacă aleator ar fi aleasă alternativa propusă de el, aceasta e mai bună decât oricare alta pe care ar fi propus-o dacă nu ar fi votat sincer. Problema e că această regulă încalcă proprietatea independenţei de alternativele irelevante. Cititorul poate să încerce să vadă în ce fel se întâmplă acest lucru. (Chiar dacă acastă proprietate nu a fost explicit admisă în teorema prezentată aici, ea a fost admisă în formulările ei

originare; pe de altă parte, ea e oarecum implicită în pasul al patrulea al demonstrației.)

Ilustrări. În literatura consacrată abordărilor de tip alegere rațională cele mai cunoscute exemple de vot strategic sunt date în Farquharson (1969) și în Riker (1982).

Farquharson (1969), într-una din primele monografii de teorie a votului, discută un caz interesant de manipulare a votului preluat din scrierile lui Pliniu cel Tânăr. Acesta povestește cum, conducând o ședință a Senatului roman, a fost confruntat cu următorul caz. Un consul a fost găsit mort în propria casă; sclavii lui fuseseră condamnați la moarte și, potrivit tradiției, același lucru trebuia să se întâmple și cu liberții din casa acestuia. Dar exista suspiciunea că consulul nu fusese ucis, ci se sinucisese; sau, chiar dacă el fusese ucis, se putea ca liberții să fi acționat din supunere, nu cu intenție criminală. În Senat erau trei grupuri: primul (căruia îi aparținea și Pliniu) era pentru achitare; acest grup era cel mai numeros (ar fi câștigat dacă se aplica regula pluralității), dar nu era majoritar. Al doilea propunea condamnarea la exil, iar al treilea cerea condamnarea la moarte a liberților. Procedura era să se voteze mai întâi vinovăția sau nevinovăția; în acest caz al doilea și al treilea grup ar fi votat împreună și achitarea ar fi fost eliminată; apoi, între propunerile celui de-al doilea și celui de-al treilea grup, membrii primului grup ar fi votat cu cei din al doilea, iar rezultatul final ar fi fost exilul. Pliniu a prevăzut această posibilitate și de aceea a propus punerea la vot simultan a tuturor celor trei alternative, sperând că (prin regula pluralității) va ieși învingătoare propunerea de achitare. Dar liderul celui de-al treilea grup, care în această situație s-ar fi confruntat cu votul Senatului pentru alternativa pentru el cel mai puțin favorabilă, a reușit să determine membrii grupului său să voteze strategic împreună cu membrii grupului al doilea și astfel s-a decis exilul.

Riker (1982, cap. 9) dă un alt exemplu de manipulare a agendei. El analizează apariția problemei sclaviei în spațiul politic american în perioada 1819 – 1860. Intrarea problemei pe agendă, argumentează Riker, nu e datorată unor factori economici, ci mai degrabă unora politici. În perioada 1800 – 1860 S.U.A. au fost guvernate de o coaliție (bazată pe expansionismul agrar) a republicanismului jeffersonian și a democrației jacksoniene. Ea se baza pe un consens tacit privind acceptarea sclaviei, care nu apărea ca o problemă politică. Cei care pierdeau pe scena politică aveau însă nevoie de o nouă problemă pe agendă, care să fie capabilă să producă un dezechilibru politic, să spargă grupul dominant prin aceea că membrii lui aveau opțiuni diferite în raport cu ea. Diferitele momente semnificative (precum acceptarea statului Missouri, în care se propusese interzicerea sclaviei; războiul cu Mexicul, în noile teritorii urmând să fie interzisă sclavia etc.) au fost utilizate tocmai în acest scop. În final, ceea ce s-a reușit a fost crearea unei noi coaliții (cunoscută sub numele de republicană) și introducerea unui candidat (A. Lincoln) care a reușit să câștige alegerile prin regula pluralității[34] (a obținut aproximativ 40% din voturi).

*

Poate că cea mai importantă concluzie a acestui capitol este aceea că e dificil să facem loc în teoria politică unei himere precum „voința generală" a lui Rousseau, oricare ar fi numele sub care ea se insinuează. Așa cum scrie Riker,

[34] E interesant de notat, argumentează Riker, că la alegerile prezidențiale din 1860 a existat de fapt o situație de circularitate (datorată faptului că Lincoln era pentru foarte puțini votanți a doua opțiune: el era fie pe primul loc, fie pe locul trei sau patru): între candidații Lincoln, Douglas și Bell relația de preferință socială care se putea construi făcând apel la regula majorității simple era una circulară (dar fiecare dintre cei trei era preferat lui Breckinridge).

Deoarece, în teoria liberală, deciziile sociale nu trebuie să înseamne ceva, liberalii pot cu dragă inimă să admită că alegerile nu redau în chip necesar sau chiar de obicei voința populară. Tot ceea ce fac sau trebuie să facă alegerile este să permită poporului să se descotorosească de conducători. Iar oamenii care fac acest lucru nu trebuie ei înșiși să aibă o voință coerentă. Ei pot fi – și adesea sunt – străini unii altora. ... Democrația liberală este pur și simplu vetoul prin care este uneori posibil să se împiedice tirania oficială. (Riker: 1982, p. 244)

Capitolul 4.
Dileme sociale

În secțiunea 1.2 am făcut opțiunea de a lua ca unitate a analizei actorul rațional. Provizoriu, menționam atunci trei proprietăți pe care le atribuiam actorului rațional ca definitorii și sugeram că acestea vor fi apoi detaliate și precizate. Aceste proprietăți erau următoarele: interes propriu; raționalitate perfectă; informație perfectă. Argumentam de asemenea că acțiunea actorului poate fi conceptualizată apelând la două mari familii de modele teoretice (Sen: 1987). Primele – pe care le-am avut cu precădere în atenție în capitolele 2 și 3 – se bazează pe definirea raționalității ca alegere consistentă intern.

Cea de-a doua familie de modele teoretice definesc raționalitatea ca **maximizare a interesului propriu**. Ideea modelelor de acest al doilea fel este simplă. Să presupunem că membrii unui grup de oameni trebuie fiecare să aleagă între un număr de alternative disponibile. Fiecare persoană – ca actor rațional – le va evalua în ceea ce privește beneficiile pe care le poate obține. Dar fiecare persoană va ține seamă și de faptul că fiecare din ceilalți membri ai grupului are, la rândul său, la dispoziție un număr de alternative și că, de asemenea, le evaluează în ceea ce privește beneficiile pe care le poate obține. Cu alte cuvinte, felul în care acționează persoana individuală depinde și de felul în care vor acționa ceilalți membri ai grupului.

Dar cum poate proceda o persoană pentru a-și maximiza interesul propriu? Există mai multe posibilităţi de a construi ca raţional comportamentul acesteia. Am arătat în ce contexte în care cercetăm cooperarea dintre oameni e motivat apelul la unele dintre acestea, precum abordarea alegerii de tip maximin sau de tipul regretului. Să ne reamintim că strategia **maximin** (maximum minimorum) constă în următorul mod de a raţiona: mă uit la fiecare strategie și determin care este cel mai prost rezultat posibil. Apoi compar aceste rezultate și aleg cel mai puţin prost rezultat. Și în cele ce urmează voi considera *by default* că abordarea maximin exprimă ideea de comportament raţional maximizator; când vom face apel la abordarea de tipul regretului a alegerii voi menţiona explicit acest lucru.

Aș dori să fac aici o observaţie al cărei rost este de a împiedica o anumită eroare. S-ar părea că atunci când acceptăm abordarea maximin a alegerii e necesar să asumăm numai una dintre cele trei proprietăţi pe care i le atribuiam actorului raţional, anume cea a raţionalităţii perfecte. Căci ceea ce admitem pare să fie doar că actorul nostru e capabil să compare și să ierarhizeze alternativele care sunt disponibile, iar apoi să selecteze dintre ele alternativa cea mai bună (sau alternativele cele mai bune). Dar, așa cum vedea pe larg mai jos, construcţia efectivă a abordării presupune și prima proprietate, aceea că actorul raţional își urmează propriul interes. Mai mult, cea de-a treia proprietate, a informaţiei perfecte, joacă un rol esenţial, chiar dacă ea nu a fost explicit menţionată. Într-adevăr, e nevoie să admitem că pentru a alege actorul are o informaţie deplină asupra situaţiei în care se găsește (asupra alternativelor și consecinţelor lor, asupra regulilor acceptate, asupra beneficiilor pe care le obţine fiecare actor implicat în fiecare dintre situaţiile la care se poate ajunge prin alegerea individuală). De asemenea, să adăugăm că alegerea, așa cum e conceptualizată prin abordarea maximin, presupune că toţi actorii implicaţi au o cunoaștere comună a raţionalităţii fiecăruia dintre ei.

Fiecare din aceste idei va fi dezvoltată în secţiunile care urmează.

4.1. Jocuri: bazele conceptuale

Modelele alegerii raţionale discutate în capitolele anterioare, care defineau raţionalitatea agentului prin consistenţa internă a alegerii, asumau în general că alegerea individuală se realizează independent de felul în care, la rândul lor, fac alegeri ceilalţi participanţi la interacţiunea socială. Doar rar am luat în discuţie situaţii în care această presupunere era evitată. Să ne amintim situaţiile de vot strategic: în acele situaţii sunt modelate alegerile pe care le fac agenţii în funcţie de felul în care votează ceilalţi membri ai grupului.

În cele ce urmează vom presupune însă dintru început că, dimpotrivă, alegerile pe care le face un actor depind de felul în care ceilalţi aleg. Astfel de alegeri interdependente se numesc **strategice**: felul în care un anumit actori alege o alternativă dintre cele aflate pe agenda sa depinde de felul în care ceilalţi membri ai grupului fac propriile lor alegeri.

Dacă actorii ţin seamă de faptul că ceilalţi actori cu care interacţionează se comportă la rândul lor în mod raţional, ei pot să ajungă să acţioneze cu totul altfel decât dacă nu ar avea în vedere acest lucru. Un exemplu foarte vechi e cel al strategiei adoptate de faraonul Thutmos al III-a în pregătirea bătăliei de la Megiddo, care a avut loc în anul 1479 înainte de era noastră (prezentarea e preluată din Cline: 2014, cap. I).

Una dintre primele expediţii războinice ale faraonului Thutmos al III-lea a avut loc în acel an împotriva unor revolte ale liderilor din Canaan. Faraonul a înaintat la nord de Egipt și

a făcut tabără la Yahem. În consiliul de război a fost discutată strategia care urma să fie aplicată împotriva rebelilor. Obiectivul era acela de a ataca cetatea fortificată de la Megiddo. (Mai târziu, locul a ajuns să fie cunoscut ca biblicul Armaghedon – vezi *Apocalipsa Sfântului Ion Teologul*, 16.16). De la Yahem se putea ajunge la Megiddo pe trei rute: una nordică, una sudică și o alta directă spre Megiddo. În cadrul consiliului de război generalii lui Thutmos au sugerat una dintre primele două rute, care erau mai largi și de aceea pericolul ca armata egipteană să fie prinsă într-o ambuscadă era mai mic. Replica lui Thutmos a fost surprinzătoare: el a argumentat că dușmanii săi se așteaptă ca el să ia exact o astfel de decizie. Ei nu vor crede că el e atât de stupid încât să meargă pe ruta centrală, atât de îngustă și de aceea potrivită pentru o ambuscadă. Tocmai de aceea Thutmos al III-a a hotărât să meargă pe ruta centrală, prinzându-i nepregătiți pe canaaniți. Și, într-adevăr, el a reușit să treacă întreaga sa armată prin trecătoare în doar douăsprezece ore. În partea cealaltă nu era nicio forță inamică: toate erau îndreptate spre una din celelalte două rute, așa cum considerase faraonul că vor face dușmanii săi. (Din păcate, câteva greșeli tactice l-au împiedicat apoi pe faraon să obțină o victorie rapidă; dar aceasta e o altă poveste.) E interesant să notăm că după aproape trei mii cinci sute de ani, în timpul primului război mondial, generalul englez E. Allenby a adoptat aceeași strategie pentru a ataca inamicii turci și germani în bătălia pentru Megiddo și a avut succes deplin. (Mai mult, generalul a mărturisit că știa vechea poveste despre felul în care a acționat Thutmos al III-lea și că în mod conștient a ales să repete istoria.)

Cum putem formula mai precis și analiza mai riguros astfel de situații? Pentru majoritatea cercetătorilor soluția cea mai bună (și, în același timp, cea mai la îndemână) este aceea de a face apel la teoria jocurilor[1]. Această opțiune nu înseamnă că se acceptă o anumită teorie a interacțiunii sociale, cu alte cuvinte nu înseamnă că ne angajăm în privința unor ipoteze teoretice cu privire la felul în care se comportă oamenii atunci când interacționează. Mai degrabă teoria jocurilor este un cadru foarte general de analiză, o modalitate de a descrie situațiile de interacțiune socială. Cum susține explicit K. Arrow, teoria jocurilor „nu este o teorie anumită a interacțiunii sociale, ci mai cuând un limbaj al unei astfel de teorii" (Arrow: 1994, p. 4). Altfel zis, conceptele teoriei jocurilor pot fi utilizate pentru a construi modele și teorii diferite ale interacțiunii sociale. Teoria jocurilor prin sine nu oferă decât un cadru conceptual, un set de instrumente de analiză – care, în mod fericit, sunt foarte intuitive și sunt folosite de mulți cercetători ai fenomenelor sociale. Așa cum vom vedea, odată cu reformularea unei probleme în termenii teoriei jocurilor, pentru teoria politică pot fi puse întrebările efectiv relevante și pot fi avansate tipuri interesante de soluții.

În această secțiune vom introduce, pe scurt, conceptele pe care le vom utiliza mai jos. Nu va fi vorba de o introducere în teoria jocurilor, căci nu acesta este scopul urmărit aici. Mai mult, conceptele la care vom face apel în acest capitol îndeosebi, dar și în cel următor, sunt elementare. În particular, trebuie subliniat că nu vom face apel la probabilități – fapt care spune foarte multe despre nivelul redus de sofisticare formală pe care ne vom baza.

Ce este un joc? În teoria jocurilor, întrucât este esențială interacțiunea între actori sau – cum sunt numiți în acest cadru: **jucători** –, trebuie să presupunem în general un număr finit *n* de jucători.

[1] Voi face apel în prezentarea de mai jos la câteva introduceri foarte bune pentru cei care studiază științele sociale, precum Mueller (1989), Moulin (1981), Ordershook (1986). E de asemenea folositor să se consulte Hollis (2001) și King (2005, cap. 6).

De multe ori e suficient să pornim doar de la doi jucători (chiar dacă, așa cum vom discuta foarte pe larg, cele mai interesante situaţii în teoria politcă sunt cele care presupun un număr mai mare de jucători). De exemplu, avem doi jucători de tenis care se întâlnesc în cadrul unui turneu; sau doi candidaţi în turul secund al alegerilor prezidenţiale; sau pur și simplu tu și cu mine, care am stabilit să ne întâlnim mâine în oraș.

Voi face supoziția că fiecare joc, deci fiecare *situație în care se pune problema ca actorii (= jucătorii) se facă o alegere*, are cel puțin următoarele patru ingrediente:

- Lista jucătorilor. Cu alte cuvinte, definiţia jocului cere să selectăm un grup bine definit *G* de jucători. Putem nota jucătorii cu j_1, i_2, ... j_n; sau cu *a*, *b*, *c* ...., sau pur și simplu cu 1, 2, ...*n*. De pildă, grupul *G* poate fi alcătuit din jucătorii *e* (eu) și *t* (tu), care plănuim o acțiune împreună (să ne întâlnim mâine în oraș).
- Mulţimile X_i ale agendelor disponibile pentru fiecare jucător j_i; elementele mulțimilor X_i sunt acțiuni sau **strategii de acțiune**. De exemplu, eu aș dori ca mâine, aflându-mă în București, să mă întâlnesc cu tine fie la Universitate, fie la Gara de Nord; pentru tine e mai la îndemână să ne întâlnim fie la Gara de Nord, fie la Arcul de Triumf. De multe ori e posibil însă ca jucătorii să aibă aceeași agendă disponibilă, deci e posibil să avem $X_i = X_k$, pentru orice *i* și orice *k*: strategiile de acțiune disponibile sunt aceleași.
- Rezultatul jocului constă într-un **profil**; profilul este obținut prin luarea în considerare a strategiilor alese de fiecare jucător. Dacă fiecare jucător *i* alege strategia x_i de acțiune, atunci un profil al jocului este vectorul (x_1, x_2, ... x_n). În exemplul în care avem cei doi jucători *e* și *t*, sunt posibile patru profile: (Universitate, Gara de Nord); (Universitate, Arcul de Triumf); (Gara de Nord, Gara de Nord); (Gara de Nord, Arcul de Triumf). În primul caz eu aleg să ne întâlnim la Universitate, iar tu alegi să ne întâlnim la Gara de Nord. Matematic, un profil *p* este un element al mulțimii $X_1 \times X_2 \times ... \times X_n$.
- Jucătorii au preferințe între **rezultatele** jocului; e foarte important aici să reținem că ei nu au preferințe între strategiile de acțiune: într-adevăr, rezultatul pe care îl obține un jucător nu depinde doar de felul în care el alege să acționeze, ci și de felul în care și ceilalți jucători aleg să acționeze. În exemplul nostru, dacă și tu și cu mine dorim să ne întâlnim, atunci preferăm să alegem și tu și eu să mergem la Gara de Nord; or, rezultatul – faptul că ne întâlnim sau nu – nu depinde doar de felul în aleg eu, ci și de cel în care alegi tu. Căci să presupunem că ambii am avea același set de strategii: {Universitate, Gara de Nord}. Să zicem că ambii dorim să ne întâlnim; atunci vom fi la fel de bucuroși dacă ne vedem la Universitate sau la Gara de Nord, și vom fi nefericiți dacă unul din noi merge la Universitate iar celălalt la Gara de Nord. Ca urmare, ceea ce contează sunt rezultatele, iar nu strategiile de acțiune. Formal, aceasta înseamnă că fiecărui profil îi corespunde, pentru fiecare jucător în parte, un anumit câștig (sau utilitate). Deci utilitatea jucătorului j_i este o funcție u_i: $X_1 \times X_2 \times ... \times X_n \rightarrow \mathbb{R}$, unde $\mathbb{R}$ este mulțimea numerelor reale.

Un joc care e definit prin indicarea acestor ingrediente spunem că este în **formă normală**. De obicei facem acest lucru construind o matrice. Să luăm exemplul nostru, în care tu și cu mine avem mulțimi diferite de strategii de acțiune. Dacă fiecare dintre noi are un cost de o unitate pentru a ajunge la locul întâlnirii, plăcerea întâlnirii este de 5 unități, iar neplăcerea de a nu ne întâlni de 4 unități, atunci jocul nostru poate fi exprimat astfel (în matricea de

mai jos, în fiecare căsuță sunt indicate câștigurile fiecărui jucător: în fiecare căsuță cifra din stânga jos reprezintă câștigul meu, iar cea din dreapta sus câștigul tău):

	Tu: Gara de Nord	Tu: Arcul de Triumf
Eu: Universitate	-5 -5	-5 -5
Eu: Gara de Nord	4 4	-5 -5

Dacă însă amândoi avem aceeași mulțime a strategiilor de acțiune, anume mulțimea {Universitate, Gara de Nord}, atunci matricea jocului va fi următoarea:

	Tu: Universitate	Tu: Gara de Nord
Eu: Universitate	4 4	-5 -5
Eu: Gara de Nord	-5 -5	4 4

Să ne uităm la această ultimă matrice. Vedem ușor că pentru mine (adică pentru jucătorul *e*) funcția de utilitate se definește astfel:

u_e(Universitate, Universitate) = 4
u_e(Universitate, Gara de Nord) = -5
u_e(Gara de Nord, Universitate) = -5
u_e(Gara de Nord, Gara de Nord) = 4

Un joc poate fi însă formulat și în alte modalități[2]. De multe ori se face apel la **forma extensivă**. Acum sunt reprezentați pașii

[2] O altă modalitate, utilizată de obicei când există mai mulți jucători, e cea a **funcției caracteristice**. Se indică valoarea minimă pe care o poate obține fiecare coaliție de jucători (evident, și un singur jucător poate fi o coaliție!) atunci când aceasta joacă împotriva coaliției formate din toți ceilalți jucători. Vom presupune acest concept când mai jos vom discuta indicele Shapley-Shubik al puterii de vot.

pe care îi fac jucătorii, iar jocul apare ca un pom, cu ramuri care se desprind din trunchi. Un exemplu în acest sens l-am dat mai devreme în secțiunea 3.4: acolo luam situația în care doi jucători, iarăși tu și cu mine, urmam să alegem între două alternative: a apăsa (I) sau a nu apăsa (II) pe buton. Eu urma să fac prima mutare, tu pe a doua, apoi eu mai puteam să fac o mutare – și cu asta jocul se încheia.

Clasificarea jocurilor. Jocurile pot fi clasificate potrivit mai multor criterii. Primul este acela al **numărului de jucători**. În exemplul cu examenul la școala de șoferi aveam un singur jucător; jocurile prin care modelam încercarea mea și a ta de a ne întâlni undeva în București au doi jucători; în general, un joc poate avea n jucători ($n \geq 1$). De obicei, asumăm că numărul de jucători este de cel puțin doi și este finit. În studiul cooperării sociale, chiar dacă pentru a face mai intuitivă analiza pornim de la exemple de jocuri cu doi jucători, cele mai interesante cazuri sunt cele în care interacționează un număr mai mare de jucători. Deși sunt importante și situațiile în care doar doi jucători sunt studiați: exemplele sunt numeroase, de la bătălii între două armate, la conflictul dintre marile puteri în perioada războiului rece, la competițiile electorale în sistemele cu două partide etc.

Analog, putem distinge între jocuri în funcție de **numărul de strategii** de acțiune disponibile pentru jucători, sau de decizii pe care aceștia trebuie să le ia. Un joc de poker, de whist și, practic, unul de șah sunt *finite*: jucătorii au un număr finit de strategii de acțiune în ficare moment al lor, iar jocurile au un număr finit de pași. Uneori însă strategiile de acțiune pot fi *infinite*, și acceptăm acest lucru mai cu seamă atunci când ele pot fi descrise matematic.

Un al treilea criteriu de clasificare a jocurilor vizează **informația** disponibilă pentru jucători. Unele jocuri sunt cu *informație*

perfectă: ficare jucător știe în fiecare moment tot despre joc. Anume, știe care sunt regulile, știe care sunt câștigurile fiecărui jucător la orice profil, și știe tot ceea ce este relevant despre ceilalți jucători (în particular, știe că ei sunt raționali și că deci vor alege potrivit unui anumit tip de argumentare). Acest ultim aspect pare o supoziție prea tare, nerealistă atunci când vrem să descriem comportamentul jucătorilor reali în situații reale; totuși supoziția informației perfecte este extrem de atrăgătoare și permite să facem inferențe semnificative în multe cazuri, cum de altfel vom vedea mai jos. Dimpotrivă, când jucătorii nu știu în orice moment totul despre joc, spunem că avem un joc cu informație imperfectă. Jocul de poker este exemplar: jucătorii nu cunosc ce cărți au ceilalți. Sau, să ne gândim la perioada războiului rece: cele două mari puteri[3] nu aveau toată informația despre capacitățile militare sau economice ale adversarului. Vom discuta despre astfel de jocuri mai târziu, abia după ce principalele cadre conceptuale vor fi trasate. Să ne aducem de asemenea aminte, din secțiunea 3.2, că uneori actorii în mod intenționat acceptă să nu posede informație completă; ei sunt ignoranți în mod rațional.

Jocurile pot fi de asemenea clasificate în funcție de măsura în care **scopurile jucătorilor sunt opuse sau coincid** (a se vedea Schelling: 2000; Lewis: 1969)) În unele cazuri scopurile *coincid*: eu și cu tine dorim ambii să ne întâlnim, iar faptul că nu ne întâlnim ne produce pierderi. În alte cazuri scopurile sunt total opuse. La un meci de fotbal de calificare o singură echipă se poate califica; la fel, din doi candidați la postul de primar sau de președinte, numai unul poate câștiga; la un joc de poker un jucător câștigă numai dacă altul pierde. Aceste jocuri se numesc cu *sumă nulă*: când de exemplu

[3] Cum se observă, acceptăm că un actor sau un jucător poate fi și altceva decât o persoană individuală, de pildă poate fi un stat sau un partid sau un alt actor colectiv.

avem doar doi jucători, ceea ce câștigă un jucător este exact ceea ce pierde celălalt. Însă de cele mai multe ori scopurile jucătorilor nu sunt nici total opuse, nici total coincidente. Avem jocuri așa-numite *cu motive mixte*. Aici suma câștigurilor nu mai este zero: e posibil ca toți jucătorii să câștige sau toți să piardă (iar pentru analiză, cum vom vedea, sunt foarte interesante jocurile în care toți jucătorii pierd, deși ar putea cu toții să câștige!). Chiar dacă partidele la putere și cele din opoziție au multe interese opuse, de obicei ele totuși consideră că lipsa conflictelor sociale este benefică pentru toate; chiar dacă un partid câștigă majoritatea în Parlament și poate forma guvernul, celălalt nu este total învins, fiindcă el formează opoziția, care în regimurile democratice are un rol important în viața politică.

Cum aleg jucătorii? Să luăm un exemplu. Să presupunem că în cadrul campaniei electorale o problemă socială devine prioritară (educația, sănătatea, susținerea agriculturii sau susținerea protecției sociale, de exemplu). Simplificând de dragul exemplului, presupunem că de felul în care cele două partide aflate în competiție se vor raporta la aceasta va depinde și procentul voturilor pe care fiecare le va obține în alegeri. (Evident, cum am admis că doar două partide sunt în competție, suma procentelor va fi întotdeauna – adică pentru orice căsuță a matricii de mai jos – egală cu 100.) Fiecare partid are la dispoziție trei strategii de acțiune: să propună mărirea bugetului pentru susținerea politicilor în domeniul respectiv; să propună reducerea bugetului respectiv, sau să propună menținerea status quo-ului. Matricea de mai jos descrie jocul nostru în formă normală:

	Partidul B: Creșterea bugetului	Partidul B: Scăderea bugetului	Partidul B: Menținerea status quo-ului
Partidul A: Creșterea bugetului	40 60	20 80	55 45
Partidul A: Scăderea bugetului	65 35	55 45	65 35
Partidul A: Menținerea status quo-ului	55 45	60 40	55 45

Procedura de tip maximin de alegere constă în următoarele: mai întâi, pentru fiecare partid determinăm care este cel mai prost câștig pe care îl poate obține la următoarele alegeri dacă joacă o anumită strategie. Pentru partidul A obținem trei minime: 45, 35 și 40, după cum va susține creșterea, scăderea bugetului, respectiv menținerea lui la nivelul existent. Pentru partidul B cele trei minime sunt, respectiv, 40, 20 și 55. În al doilea rând, fiecare jucător (partid) determină maximul între aceste câștiguri. Pentru A maximul este 45, pentru partidul B maximul este 55. Așadar, partidul A alege să propună creșterea bugetului, iar partidul B va alege menținerea status quo-ului. Rezultatul jocului va fi deci perechea de strategii (creșterea bugetului, menținerea status quo-ului), iar partidul A va obține 45% din voturi, în timp ce B va obține 55%.

Concepte de bază. Pentru a simplifica, să admitem că jocul se desfășoară între doar doi jucători 1 și 2. Să notăm cu x_i ($i = 1, \dots m$) strategiile disponibile pentru 1 și cu y_j ($j = 1, \dots k$) strategiile disponibile pentru 2. Atunci un rezultat este o pereche (x_i, y_j), iar funcțiile de utilitate u_1 și u_2 iau ca argumente astfel de perechi. Pentru a face lucrurile mai intuitive, strategiile disponibile pentru 1 vor fi notate cu x, x' etc., iar strategiile disponibile pentru jucătorul 2 vor fi notate cu y, y' etc. Următoarele concepte vor fi folosite adesea mai jos:

> x este **cea mai bună strategie** pentru y dacă și numai dacă oricare ar fi x' avem $u_1(x, y) \geq u_1(x', y)$.
> x este o **strategie dominantă** dacă și numai dacă x este cea mai bună strategie pentru orice y.

Analog, vom avea (pentru jucătorul 2) și:

> y este cea mai bună strategie pentru x dacă și numai dacă oricare ar fi y' avem $u_2(x, y) \geq u_2(x, y')$.
> y este o strategie dominantă dacă și numai dacă y este cea mai bună strategie pentru orice x.

Acum să definim conceptele de echilibru Nash și de superioritate Pareto:

> O pereche (x, y) de strategii este un **echilibru Nash** dacă și numai dacă x este cea mai bună strategie pentru y și y este cea mai bună strategie pentru x. Evident, î*ntr-un echilibru Nash nimeni nu are vreun stimulent să schimbe unilateral strategia pe care o joacă.*
> O pereche (x, y) de strategii este **superioară Pareto** perechii de strategii (x', y') dacă și numai dacă $x \geq x'$ și $y \geq y'$.
> O pereche (x, y) de strategii este **optimă Pareto** dacă și numai dacă nu există o pereche (x', y') care să fie superioară Pareto perechii (x, y).[4]

În unele jocuri e posibil ca jucătorii să nu aibă la dispoziție o strategie dominantă. Să ne amintim jocul care constă în punerea la cale a întâlnirii dintre mine și tine în București:

[4] Să notăm că relația „a fi superior Pareto" nu este completă: există perechi de strategii (x, y) și (x', y') cu proprietatea că niciuna dintre ele nu e superioară celeilalte; de pildă, când avem $x > x'$ dar $y' > y$. De aici se poate deduce cu ușurință că pot exista mai multe perechi de strategii care sunt optime Pareto.

	Tu: Universitate	Tu: Gara de Nord
Eu: Universitate	4 4	-5 -5
Eu: Gara de Nord	-5 -5	4 4

Nici eu nici tu nu avem o strategie dominantă; dar există două echilibre Nash, cele în care amândoi alegem să ne întâlnim în același loc. Uneori există însă un singur echilibru Nash, cum se vede din următorul exemplu:

	Jucătorul 2: strategia I	Jucătorul 2: strategia II
Jucătorul 1: strategia I	4 7	3 2
Jucătorul 1: strategia II	2 3	1 1

Pentru ambii jucători alternativa I este dominantă, iar perechea de strategii (I, I) este singurul echilibru Nash al jocului. În general, dacă într-un joc fiecare jucător are o strategie dominantă, atunci combinarea acestora reprezintă echilibrul jocului.

De multe ori jocul se repetă; atunci un jucător poate să își construiască următorul tip de strategie de joc: el va juca fiecare alternativă cu o anumită probabilitate *p*. În acest caz se spune că jucătorul face apel la **strategii mixte**.

Soluția Nash. O problemă importantă este următoarea: dată fiind o agendă pentru membrii grupului (iar situația inițială este una dintre opțiunile aflate pe agendă!), care vor fi strategiile (mixte) pe care este rațional să le adopte fiecare membru al grupului? Soluția cea mai cunoscută este cea formulată de J. Nash (1950): potrivit

acesteia, strategiile pe care este rațional să le joace membrii grupului sunt cele cu proprietatea că este maximizat produsul matematic al câștigurilor nete pe care le obține fiecare jucător în raport cu situația inițială.

Să presupunem că cei doi jucători 1 și 2 urmează să aleagă între strategiile aflate pe o agendă *X*. Nash a formulat următoarele patru condiții rezonabile:

1. Soluția este *independentă de alegerea funcției de utilitate* a celor doi jucători (de exemplu, dacă un jucător preferă un rezultat *x* lui *y*, iar o funcție de utilitate atașează lui *x* utilitatea 5, iar lui *y* utilitatea 1, în timp ce o a doua funcție atașează lui *x* utilitatea 10, iar lui *y* utilitatea 2, soluția nu se va schimba).
2. Soluția are proprietatea că este *Pareto-optimă*: nu e posibil ca ambii jucători să câștige mai mult într-un alt rezultat al jocului.
3. Soluția nu se schimbă dacă sunt eliminate *strategiile irelevante* (dacă o strategie *x* este aleasă dintre cele aflate pe agendă și dacă eliminăm din aceasta unele strategii, atunci strategia *x* va fi în continuare aleasă).
4. Soluția este *simetrică* (dacă jucătorii își inversează rolurile, atunci soluția rămâne aceeași, cu excepția faptului că ei au câștigurile inversate); se mai spune că soluția are proprietatea anonimității.

Nash a demonstrat că singura soluție care îndeplinește cele patru condiții este aceea care maximizează produsul:

$$(u_x^1 - u_0^1) \cdot (u_x^2 - u_0^2)$$

unde u_0^1 și u_0^2 sunt utilitățile inițiale ale celor doi actori, iar u_x^1 și u_x^2 sunt utilitățile lor pentru o anumită strategie *x*.

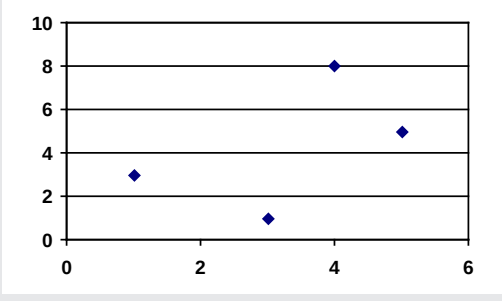
Soluția Nash: exemplu

Fie următorul joc:

	Jucătorul 2: strategia I	Jucătorul 2: Strategia II
Jucatorul 1: Strategia I	3 1	4 8
Jucatorul 1: strategia II	5 5	1 3

Aplicând procedura de alegere maximin, se observă că soluția rațională va fi cea în care jucătorul 1 alege strategia II, iar jucătorul 2 alege strategia I; deci fiecare din cei doi jucători va obține 5 unități de utilitate (căsuța din stânga jos).

Putem da jocului și următoarea descriere grafică:



Ce va obține fiecare jucător, dacă adoptă o strategie mixtă? Să începem cu jucătorul 1: notăm cu p probabilitatea de a juca strategia I și cu $1 - p$ probabilitatea de a juca strategia II. Atunci vom pune ca egale utilitățile pe care le poate obține, indiferent ce ar juca 2:

$1 \cdot p + 5 \cdot (1 - p) = 8 \cdot p + 3 \cdot (1 - p)$

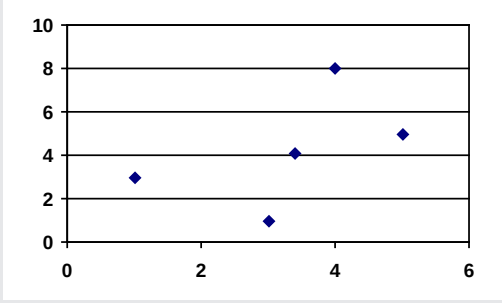
de unde se obține prin calcul că $p = 2/9$. Ca urmare, el obține utilitatea: $1 \cdot 2/9 + 5 \cdot 7/9 = 37/9 \approx 4{,}1$.

Analog pentru jucătorul 2, obținem:

$3 \cdot p + 4 \cdot (1 - p) = 5 \cdot p + 1 \cdot (1 - p)$

de unde se obține că $p = 3/5$. Ca urmare, utilitatea obținută de jucătorul 2 va fi: $3 \cdot 3/5 + 4 \cdot 2/5 = 17/5 = 3{,}4$

Așadar, dacă cei doi jucători folosesc strategii mixte, rezultatul pe care îl pot obține este (4,1; 3,4). Grafic, vom avea:



Problema este că cei doi pot obține ambii un rezultat mai bun decât acest rezultat inițial. Care va fi acela? Se observă că el va fi situat pe linia care unește punctul (5, 5) cu punctul (8, 4). Acea linie are ecuația:

$y = a \cdot x + b$

și cum trece prin cele două puncte avem:

$5 = a \cdot 5 + b$

$4 = a \cdot 8 + b$

de unde $a = -1/3$, $b = 20/3$. Ca urmare, ecuația liniei este:

$y = -x/3 + 20/3$

Rezultatul cel mai bun este dat de soluția lui Nash: când se maximizează produsul:

$(x - 37/9) \cdot (y - 17/5)$

Ținând cont de cele de mai sus, avem de maximizat produsul:

$(x - 37/9) \cdot (-x/3 + 20/3 - 17/5)$

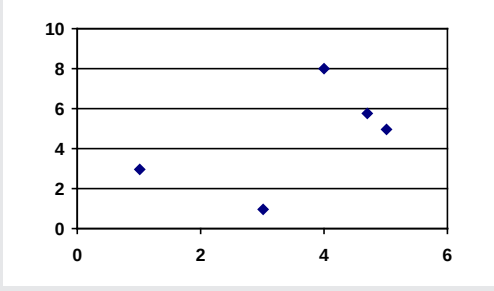
sau, echivalent,

$-x^2/3 + 526x/135 + 1813/135$

Maximul acestei funcţii e dat de cazul în care derivata ei este zero. Avem:

$(-x^2/3 + 526x/135 + 1813/135)' = -2x/3 + 526/135 = 0$

de unde $x = 263/45 \approx 5{,}8$ şi ca urmare $y = 637/135 \approx 4{,}7$. Deci soluţia Nash este: (5,8; 4,7).



Un exemplu: reforma administraţiei publice. Să ilustrăm folosirea teoriei jocurilor în ştiinţa politică cu un exemplu doar puţin mai complicat, dar care e instructiv pentru felul în care teoria jocurilor permite să structurăm mai bine intuiţiile noastre despre fenomenele politice. Exemplul constă în analiza realizată de Barbara Geddes (1991), cu ajutorul unui model de teoria jocurilor, a comportamentului politicienilor privind reformarea sistemului de administraţei publică: trecerea de la sistemul clientelar la recrutarea şi promovarea funcţionarilor publici pe bază de merit. (Autoarea se concentrează asupra Americii Latine, dar abordarea e suficient de generală pentru a fi aplicabilă şi în alte ţări.) Să presupunem că avem doi politicieni, din două partide diferite. Fiecare poate susţine sau respinge reforma. Modelul e următorul: fie v_1 şi v_2 probabilităţile ca cei doi politicieni, respectiv, să fie aleşi dacă se face reforma (deci dacă slujbele în administraţie se vor distribui conform meritului).

Mai departe, fie x_1, respectiv x_2 măsura în care politicianul îşi poate mări şansele să fie ales (desigur, pe seama oponentului) dacă el păstrează capacitatea de a-şi satisface clientela politică cu slujbe[5].

	Politicianul 2: promovează meritul	Politicianul 2: menţine sistemul clientelar
Politicianul 1: promovează meritul	v_2 v_1	$v_2 + x_2$ $v_1 - x_2$
Politicianul 1: menţine sistemul clientelar	$v_2 - x_1$ $v_1 + x_1$	$v_2 + x_2 - x_1$ $v_1 + x_1 - x_2$

Analizând acest tabel, se observă că dacă doar aşa stau lucrurile, atunci ambii politicieni vor alege să se menţină sistemul clientelar. De exemplu, pentru politicianul 1, dacă susţine reforma, cel mai prost rezultat pe care îl obţine este $v_1 - x_2$; dar dacă nu o susţine, atunci cel mai prost rezultat pe care îl poate obţine este $(v_1 - x_2) + x_1$, care e mai bun decât primul. Conform acestui model simplu, aplicând principiul maximin, politicianul 1 va alege menţinerea sistemului clientelar!

Un al doilea model pe care îl construieşte Gesses este mai complex. Autoarea ia în considerare un alt factor: cât de mult valorizează politicienii reforma însăşi. Să notăm cu *e* cantitatea de credit pe care politicianul crede că o poate obţine dacă susţine reforma. Atunci vom avea:

	Parlamentar din partidul minoritar: *reformă*	Parlamentar din partidul minoritar: *menţine sistemul clientelar*
Parlamentar din partidul majoritar: *reformă*	v_2 v_1	$v_2 - e$ $v_1 + e$
Parlamentar din partidul majoritar: *menţine sistemul clientelar*	$v_2 + x_2 - x_1 + e$ $v_1 + x_1 - x_2 - e$	$v_2 + x_2 - x_1$ $v_1 + x_1 - x_2$

[5] Modelul formulat de Geddes presupune că utilităţile fiecărui politician sunt liniare în raport cu probabilitatea de alegere.

Calculând, vom observa că dacă $x_1 - x_2 > e$, atunci partidul majoritar nu va vota pentru reformă. Dar partidul minoritar va vota pentru reformă dacă *e* este cât de cât pozitiv. Însă, când diferenţele dintre x_1 şi x_2 sunt foarte mici, ambele partide vor fi tentate să voteze pentru reformă. Acest al doilea model ne permite o predicţie: reforma este mult mai probabilă într-o ţară atunci când în aceasta există două partide mari, cu ponderi aproximativ egale în Parlament.

4.2. Conflict şi coordonare

Am văzut că jocurile pot fi clasificate în funcţie de măsura în care scopurile jucătorilor sunt opuse sau coincid. Conflictul în formă pură, în care interesele jucătorilor sunt opuse total, este modelat de jocurile cu sumă nulă. La celălalt capăt al scalei se află jocurile de coordonare pură, „în care jucătorii câştigă şi pierd împreună, având preferinţe identice în ce priveşte rezultatul. Indiferent dacă ei câştigă în proporţii fixe, în proporţii variabile din totalul comun, ei trebuie să evalueze identic toate rezultatele posibile, pe scalele lor separate de preferinţe" (Schelling: 2000, p. 100). Jocul de fotbal, între două echipe care se întâlnesc într-un meci de calificare, este unul cu sumă nulă; cel de mimă jucat într-un grup de prieteni este, dimpotrivă, unul în care scopurile tuturor jucătorilor coincid. Cele mai multe jocuri se găsesc însă între cele două extreme: sunt jocurile cu motive mixte. În această secţiune voi discuta numai jocurile aflate la extreme; începând cu secţiunea următoare le voi aborda pe cele cu motive mixte.

Jocurile cu sumă nulă. Ele reprezintă cazul extrem, acela în care opoziţia dintre scopurile jucătorilor este totală. Exemplul pe care l-am dat mai devreme în secţiunea 11.1, al partidelor aflate în competiţie electorală, este de acest gen: un partid câştigă un procent din voturi dacă celălalt pierde acelaşi procent. Un exemplu poate paradigmatic de jocuri cu sumă nulă este adesea considerat cel al bătăliilor, în care două forţe militare sunt opuse una alteia[6]. Cei doi comandanţi au obiective opuse, iar câştigul obţinut de o forţă militară este exact pierderea celeilalte. O analiză celebră, care a făcut apel la teoria jocurilor (şi a sugerat în ce fel acest tip de analiză diferă de cea prescrisă în timpul celui de-al doilea război mondial de doctrina militară americană), a fost realizată de Haywood[7] (1954).

Punctul de plecare este situaţia convoiului Rabaul-Lae. În februarie 1943 în sud-vestul Pacificului situaţia războiului ajunsese la un punct critic. Sudul insulei Noua Guinee era controlat de aliaţi, în timp ce nordul ei se afla sub control japonez. La est de Noua Guinee, insula Noua Britanie era de asemenea sub control japonez. Serviciile de informaţii aliate au transmis că în nordul Noii Britanii, la Rabaul, japonezii formează un convoi (trupe şi aprovizionare), care urma să se deplaseze la Lae, în Noua Guinee[8]. Convoiul se

[6] Cum exemplele din domeniul relaţiilor internaţionale vor fi foarte puţine în această lucrare, să notăm că utilizarea teoriei jocurilor în acest domeniu nu este limitată la cazurile în care avem un conflict pur între cei doi jucători. Accentuez acest lucru, fiindcă exemplul bătăliilor ar putea să creeze o astfel de impresie. Dar teoria jocurilor a fost aplicată paradigmatic şi la situaţii ce pot fi modelate cu ajutorul jocurilor cu motive mixte, cum sunt dilema prizonierului (în cazuri precum cursa înarmărilor) sau jocul laşii (în cazuri precum criza rachetelor din Cuba din 1962). După Snidal (1985, p. 25), promisiunea cea mai importantă a teoriei jocurilor „constă în aceea că extinde domeniul modelelor actorului raţional dincolo de graniţele restrictive ale perspectivei realiste tradiţionale către o lume mai complexă în care preocuparea este mai puţin exclusivă asupra problemelor conflictului şi la fel de mult asupra problemelor cooperării". Teoria jocurilor, accentuează Snidal, propune modele de analiză a situaţiilor; iar aceste modele pot fi testate empiric şi astfel ajută la testarea teoriilor propuse.

[7] Exemplul este discutat de asemenea în Brams (2004; Ravid (1990) analizează acurateţea analizei din punct de vedere factual.

[8] Japonezii doreau să transporte la Lae Divizia 51; convoiul era alcătuit din opt distrugătoare şi opt transportoare de trupe, cu o escortă de aproximativ

putea deplasa fie pe la nordul insului Noua Britanie prin Marea Bismarck), fie pe la sudul acesteia (prin Marea Solomon); în ambele cazuri durata deplasării era de trei zile. În acel moment generalul Kenney, comandantul șef al forțelor aliate aeriene din zona Pacifilului de sud-vest, a primit ordin de la generalul MacArthur să intercepteze și să producă cele mai mari pierderi posibile convoiului. O informație adițională foarte importantă era următoarea: în nordul insulei Noua Britanie vremea era foarte rea, cu ploaie și cu vizibilitate redusă, în timp ce în sudul insulei vremea era bună.

Kenney putea să concentreze avioanele sale de recunoaștere fie la nordul, fie la sudul insulei Noua Britanie; cum unul din marile avantaje ale aviației este mobilitatea acesteia, el putea să atace convoiul japonez, odată detectat, fie că acesta circula pe la nord, fie pe la sud. Dar desigur că din cauza vremii detectarea la nordul Noii Britanii a convoiului era mai dificilă. Rezultatul confruntării depindea de felul în care comandantul aviației aliate și, respectiv, comandanul japonez al convoiului alegeau o strategie de acțiune.

100 de avioane. Comandantul Diviziei 51 era generalul Hidemitsu Nakano. Comandantul operațiunii era amiralul Kimura Masatomi.

Repet, fiecare avea la dispoziție două strategii: pentru comandantul japonez, să orienzeze convoiul pe la nordul sau pe la sudul insulei Noua Britanie; pentru generalul aliat, să se concentreze asupra nordului sau asupra sudului insulei. În funcție de alegeri, rezultatele erau următoarele. (Cifrele în căsuțe indică numărul de zile de bombardament ale convoiului; pentru armata aliată, zile sunt trecute ca numere pozitive, în timp ce pentru japonezi ele sunt trecute ca numere negative. Jocul este cu sumă nulă: în fiecare căsuță a matricii de mai jos suma cifrelor este egală cu zero.)

	Masatomi: Navighează pe la nord	Masatomi: Navighează pe la sud
Kenney: Concentrează spre nord	-2 2	-2 2
Kenney: Concentrează spre sud	-1 1	-3 3

Fiecare din cele patru căsuțe ale matricii jocului descrie o posibilă bătălie. Care dintre aceste posibilități devine realitate depinde de alegerile celor doi comandanți. E important de subliniat că rezultatul nu e dat de felul în care alege doar unul din cei doi comandanți: de aceea, în raționamentul pe care îl face fiecare, fiecare comandant trebuie să țină seamă de felul în care judecă și adversarul. Pentru Kenney, obiectivul era acela de a maximiza numărul de zile de bombardare a convoiului (și, ca urmare, de a maximiza pierderile pentru acesta); pentru comandantul japonez, dimpotrivă, obiectivul era acela de a minimiza numărul de zile în care convoiul e bombardat (și, ca urmare, de a minimiza pierderile suferite). Kenney putea să selecteze una din cele două linii. Dacă o alegea pe prima (concentrând avioanele de recunoaștere spre nord), atunci cel mai prost rezultat pe care îl obținea – ținând seamă de libertatea de alegere a adversarului – era să bombardeze convoiul timp de două zile; dacă

alegea să se concentreze spre sud, atunci cel mai prost rezultat era să poată bombarda o zi convoiul. Ca urmare, pentru el soluţia cea mai bună era să aleagă să concentreze căutarea la nord de Noua Britanie. Comandantul japonez a acţionat similar: el avea de ales între cele două coloane ale matricii. Dacă naviga pe la nord, cel mai prost rezultat era să expună convoiul bombardării timp de două zile; dacă naviga pe la sud, era posibil însă ca timp de trei zile convoiul să fie expus bombardamentelor. Ca urmare, pentru el cea mai bună alegere era să navigheze pe la nordul insulei Noua Britanie. Repet, fiecare comandant pleca de la premisa că adversarul său este un jucător raţional, că încearcă să își maximizeze obiectivele; de asemenea, că fiecare știe că adversarul său știe că el este raţional și că va proceda astfel.

În realitate, cei doi comandanţi au ales exact astfel, iar istoria a consemnat bătălia de la Marea Bismarck.

Jocuri de coordonare pură. Jocurile de coordonare pură au părut puţin interesante pentru teoreticieni. Fiindcă ele nu par să pună de fapt problema alegerii de către fiecare jucător a unei strategii, ci mai degrabă a coordonării între jucători. Cartea lui Schelling (2000) (publicată prima dată în 1960), precum și cea a lui Lewis (1969) au probat însă că astfel de jocuri nu sunt triviale. Mai mult, analize ulterioare (de exemplu, Aumann: 1976; 1999) au condus la rezultate deosebit de importante pentru înţelegerea în general a jocurilor (în particular, la conceptul de cunoaștere comună, care va fi tratat în Anexă).

– Să ne gândim din nou la jocul ce descria încercarea mea și a ta de a ne întâlni în oraș. Pentru fiecare din noi contează prea puţin dacă ne întâlnim la Universitate sau la Gara de Nord – important e să ne întâlnim; or, trebuie să ne coordonăm acţiunile astfel încât amândoi să alegem să mergem în același loc.

– Iarăși, noi doi vorbim la telefon; la un moment dat, când tocmai discutam ceva foarte important, convorbirea se întrerupe. Dacă numai unul dintre noi îl sună pe celălalt, convorbirea se restabilește imediat; dar dacă niciunul nu sună sau dacă amândoi sunăm, intrăm mult mai târziu în contact.
– Merg împreună cu soţia la un supermarket; la un moment dat ne pierdem unul de altul, iar unul dintre noi și-a uitat telefonul mobil acasă, încât nu putem să comunicăm direct. Ca să ne întâlnim, consider că cel mai indicat e să mă duc într-un loc special din supermarket, fie la intrarea pe care am venit, fie ca una dintre case. La rândul ei, soţia poate proceda la fel; nu contează unde mergem fiecare, contează să mergem amândoi în același loc.
– Sunt, împreună cu tine, pentru prima dată într-un oraș. La un moment dat ne despărţim, dar fiindcă unul dintre noi nu are telefon mobil nu putem comunica direct. Piaţa Primăriei și Gara sunt locurile cele mai cunoscute: cel mai bine va fi dacă amândoi alegem să mergem în același loc.
– Am stabilit să mă întâlnesc cu tine astăzi într-un anumit loc în oraș (la Universitate), dar nu îmi mai amintesc ora. Dacă vom veni amândoi la aceeași oră va fi bine, și nu va fi astfel dacă vom veni la întâlnire la ore diferite.
– Merg la o petrecere[9], dar gazda nu mi-a spus, sau am uitat eu, care e ţinuta de dorit. Dacă mă îmbrac cam la fel cum s-a îmbrăcat toată lumea, e bine; dar dacă mă îmbrac altfel decât ceilalţi, desigur că voi fi stânjenit (când toţi ceilalţi sunt într-o ţinută lejeră, iar eu am venit cu un costum negru; sau când toţi ceilalţi sunt în haine de gală, iar eu am venit într-o cămașă și în blugi).[10]

[9] În acest caz jocul are mai mulţi jucători.
[10] Exemplele sunt date în Schelling (2000), Lewis (1969).

Ce au în comun aceste jocuri? Ele modelează situații în care: 1) rezultatul depinde de deciziile interdependente ale jucătorilor; în care 2) predomină coincidența scopurilor acestora; și 3) există cel puțin două echilibre de coordonare. Fiecare astfel de echilibru este un echilibru Nash: niciun jucător nu poate obține un rezultat mai bun pentru el dacă ceilalți jucători nu schimbă strategia lor de acțiune (Lewis: 1969, pp. 8; 24; Cubitt, Sugden: 2003; Vanderschraaf: 1998).

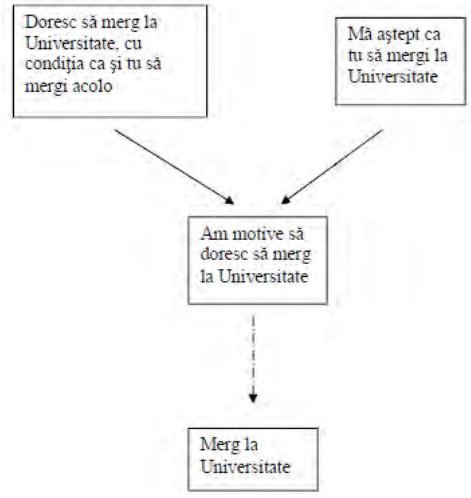
Cum reușesc jucătorii să se coordoneze nu este un proces simplu. Să notăm că situații precum cele descrise aici nu sunt singulare; dimpotrivă, ele sunt foarte comune – fie chiar noi le întâlnim repetându-se de foarte multe ori, fie știm că alții s-au confruntat cu situații similare. Și mai știm un lucru: că oamenii reușesc de obicei să rezolve astfel de probleme de coordonare.

Uneori e simplu cum procedează. În cazul a două persoane care vorbesc la telefon poate funcționa o regulă simplă: sună din nou exact persoana care a sunat prima dată. Dacă știm o astfel de regulă, și știm că și celălalt o cunoaște, atunci coordonarea este mai ușor de realizat.[11] Dar de multe ori nu avem la dispoziție astfel de instrumente care să ne permită să găsim o soluție problemei.

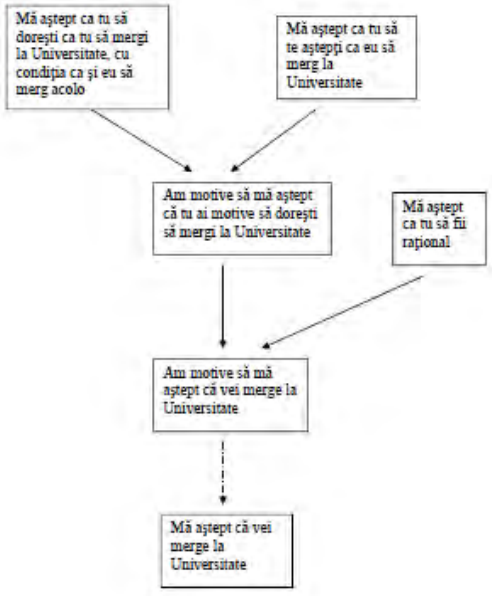
Cunoașterea disponibilă. Când mă gândesc, într-una din situațiile de mai sus, să acționez într-un anumit mod, eu trebuie să fac o presupunere cu privire la felul în care tu ai raționa și ai decide în acea situație: „atunci când vorbim de coordonare, nu înseamnă că ea este o problemă de a ghici ce va face «omul mediu». În coordonarea tacită nu înseamnă că încerci să ghicești ce va face celălalt într-o situație obiectivă; încerci să ghicești ce va ghici celălalt că tu vei ghici și tot așa, la infinit" (Schelling: 2000, pp. 108 – 109). De pildă, ție și mie ni se cere să alegem un număr între 1, 3, 7, 13 și 100; dacă amândoi alegem același număr, câștigăm fiecare câte 1 leu; dacă alegem numere diferite, nu câștigăm nici tu nici eu nimic. Experimentele au dovedit că, preponderent, oamenii aleg numărul 1; dar nu întotodeauna – există de ficare dată un număr considerabil de alegeri ale altui număr. Ceea ce înseamnă că nu există o înțelegere a caracterului special al unui anumit număr.

[11] Așa cum vom spune în capitolul următor, secțiunea 5.3, această regulă este o „instituție".

Încercând să fim ceva mai riguroși, să observăm că fiecare jucător atunci când raționează are o anumită imagine asupra situației. Dar jucătorii au de asemenea anumite așteptări cu privire la felul în care va raționa celălalt jucător. Astfel de așteptări sunt de ordin superior: cele de ordinul întâi sunt așteptări cu privire la felul în care celălalt percepe situația de alegere; cele de ordinul doi sunt așteptări cu privire la așteptările de ordinul întâi ale celorlalți jucători și așa mai departe. Dacă am de decis să merg pentru a mă întâlni cu tine la Universitate și nu la Gara de Nord, atunci raționamentul meu poate fi formulat ca mai jos (săgețile obișnuite reprezintă implicații; cele cu puncte reprezintă conexiuni cauzale între stările mentale sau acțiunile jucătorilor):


Doresc să merg la Universitate, cu condiția ca și tu să mergi acolo
Mă aștept ca tu să mergi la Universitate
Am motive să doresc să merg la Universitate
Merg la Universitate

Dacă luăm în considerare aşteptările (de ordinul al doilea) ale agenţilor – deci faptul că în raţionamentul care îi conduce la o anumită alegere ei ţin seamă de aşteptările celorlalţi privind felul în care ei înşişi vor reacţiona – atunci schema raţionamentului arată astfel:


Mă aştept ca tu să doreşti ca tu să mergi la Universitate, cu condiţia ca şi eu să merg acolo
Mă aştept ca tu să te aştepţi ca eu să merg la Universitate
Am motive să mă aştept că tu ai motive să doreşti să mergi la Universitate
Mă aştept ca tu să fii raţional
Am motive să mă aştept că vei merge la Universitate
Mă aştept că vei merge la Universitate

Acest tip de raţionament, argumentează Lewis (1969: pp. 29 – 31) poate fi refăcut, luând în considerare aşteptări de ordin tot mai înalt ale fiecătui jucător. Coordonarea între jucătorii care se află în situaţii în care obiectivele sunt comune nu este ca urmare un proces simplu, ci presupune structuri conceptuale foarte complexe. Dar nu e vorba de o interacţiune reciprocă între jucători: dimpotrivă, accentuează Lewis, procesul este acela în care fiecare jucător elaborează consecinţele a ceea ce crede el despre lume. Or, ceea ce este important e că jucătorul trebuie să ţină cont de faptul că în această lume există şi alţi jucători, care la rândul lor raţionează şi cred diverse lucruri despre ceea ce se întâmplă în lume şi cu ceilalţi jucători.

Desigur, s-ar fi putut spune direct: jucători ajung să rezolve astfel de probleme de coordonare prin stabilirea unui acord între ei. (Să ne gândim, de exemplu, la raţionamentele care în diversele teorii politice conduc la poziţiile de tip contractualist: potrivit lor, dacă oamenii au un interes comun, atunci ei ajung la un acord privind tipul de acţiuni pe care trebuie să le facă pentru a urmări realizarea acelui obiectiv comun.)

> Dacă agenţii pot comunica (fără un cost excesiv de mare), atunci discutând ei pot să asigure o înţelegere comună a problemei. Ei pot să aleagă un echilibru de coordonare – unul arbitrar, sau unul care este pentru unii dintre ei deosebit de bun, sau unul la care pot ajunge fără să fie nevoie de prea multă încredere reciprocă. Iar fiecare jucător îi poate asigura pe toţi ceilalţi că el va face acţiunile care îi revin pentru a ajunge la echilibrul de coordonare. Coordonarea printr-un acord nu este, desigur, o alternativă la coordonarea prin aşteptări reciproce care concordă între ele. Mai degrabă acordul e un mijloc de a produce acele aşteptări. El este un mijloc extrem de eficient, fiindcă produce aşteptări concordante puternice, de ordine diferite. (Lewis: 1969, pp. 33 - 34)

Producerea unor astfel de aşteptări – de ordine tot mai înalte şi, la limită, de un ordin infinit de mare! – este aşadar mecanismul fundamental care ajută ca oamenii să poată coopera între ei. Pentru producerea lor se poate face apel la diverse instrumente. Am văzut că unul dintre acestea este apelul la diverse norme; altul este acela de a invoca acorduri (explicite sau tacite) între oameni.

De aici decurg două mari teme de cercetare. Prima este aceea a modalităţilor prin care oamenii reuşesc să mânuiască şi să stăpânească aceste aşteptări de ordine diferite. Această temă a fost

conceptualizată, începând chiar cu Lewis, prin ideea producerii și mânuirii **cunoașterii comune**. Cea de-a doua temă e aceea a acțiunii care se întemeiază pe recunoașterea existenței cunoașterii comune și a capacității oamenilor de a o produce și a o folosi. Exemplul cel mai important în acest sens este cel al **convențiilor**.

Convenția. Situațiile de coordonare a acțiunilor agenților raționali au de multe ori un caracter recurent: ne întâlnim cu ele de multe ori – și ieri și azi și mâine. De exemplu, fiecare dintre noi dă și primește zilnic o mulțime de telefoane; participă adesea la petreceri sau alte întâlniri etc. Jucătorii implicați fac parte dintr-un grup mai mare, chiar dacă de fiecare dată nu toți participă la fiecare joc (în cazul în care vorbim la telefon, de fiecare dată doar două persoane sunt implicate).

Interacțiunile sociale (așa cum am argumentat în Introducerea la această carte, ele sunt obiectul științei politice) se desfășoară de cele mai multe ori cu succes. Cum se explică acest lucru? Și, pe de altă parte, cum se explică faptul că uneori ele eșuează în producerea unui rezultat acceptabil pentru participanții la ele? Pentru a răspunde, Lewis introduce conceptul de **convenție**.

Să pornim de la următorul exemplu. Suntem într-o situație de coordonare a acțiunilor cu alți jucători. Am văzut că această situație are cel puțin două echilibre; dacă jucătorii vor acționa într-un anumit fel, atunci câștigă cu toții, dar dacă acționează altfel pierd cu toții. Dacă mergem și tu și cu mine la Universitate (sau și tu și cu mine la Gara de Nord), atunci ne întâlnim. Dar dacă la întreruperea convorbiri telefonice amândoi îl sunăm pe celălalt, tot ceea ce obținem este să auzim sunetul de ocupat. Să presupunem însă că la un moment dat am reușit – norocul ne-a ajutat, sau am făcut un acord cu ceilalți etc. – să avem o interacțiune cu succes. Atunci vom fi tentați să *repetăm* același tip de interacțiune. Vom fi tentați

să acceptăm o anumite *regularitate* în comportamentul nostru în situațiile de coordonare. Căci credem că și celălalt va proceda la fel și astfel șansele de a ne coordona realmente cresc. Forța precedentului constă doar în aceea că ne indică o modalitate de a ne coordona; el însă nu ne cere să procedăm și în continuare la fel (ne-am întâlnit la Gara de Nord; dar va fi desigur posibil ca data viitoare amândoi să mergem la Universitate). Dar dacă ne-am coordonat o dată, într-un anumit fel, noi avem apoi anumite așteptări cu privire la felul în care celălalt jucător va acționa, iar acesta, la rândul lui, va avea așteptări cu privire la felul în care eu voi acționa și, de asemenea, cu privire la felul în care eu mă aștept ca el să se raporteze la așteptările mele asupra lui etc.

Decurge din cele zise aici că pentru ca o coordonare să aibă succes următoarele condiții sunt suficiente: mai întâi, fiecare jucător are un set de preferințe. În al doilea rând, există o anumită regularitate în comportamentul jucătorilor; în sfârșit, este produs un sistem de așteptări mutuale cu privire al felul în care vor acționa ceilalți și la felul în care ei construiesc o imagine a situației (a felului în care se comportă și raționează ceilalți). Dacă toate aceste condiții sunt cunoscute de toți membrii unui grup (sunt, mai mult, cunoaștere comună a membrilor grupului), atunci, argumentează D. Lewis, se poate spune că grupul aderă la o convenție de comportament.

> O regularitate *R* în comportamentul membrilor unei populații *P* care sunt agenți într-o situație recurentă *S* este o **convenție** dacă și numai dacă este adevărat că – și este cunoaștere comună în *P* – că în orice instanță a lui *S* pentru membrii lui *P*:
> (1) fiecare se conformează lui *R*;
> (2) fiecare se așteaptă ca toți ceilalți să se conformeze lui *R*;
> (3) fiecare are aproximativ aceleași preferințe cu privire la combinațiile posibile de acțiuni;

(4) fiecare preferă ca toţi să se conformeze lui *R*, cu condiţia ca cel puţin unul să se conformeze lui *R*;
(5) fiecare ar prefera ca toţi să se conformeze lui *R′*, cu condiţia ca cel puţin unul să se conformeze lui *R′*,
unde *R′* este o regularitate posibilă[12] în comportamentul membrilor lui *P* în *S* astfel încât nimeni, în nicio instanţă a lui *S* pentru membrii lui *P*, nu ar putea să se conformeze atât lui *R* cât şi lui *R′*. (Lewis: 1969, p. 76)

Mecanismul urmării unor convenţii pentru a asigura coordonarea acţiunilor umane este esenţial pentru a înţelege felul în care oamenii interacţionează în societate[13]. Convenţiile există, dar nu e obligatoriu să existe *anumite* convenţii. Dacă vom conveni să ne întâlnim la Universitate, nu înseamnă că nu ar fi putut fi la fel de eficientă şi convenţia de a ne întâlni de aici încolo la Gara de Nord. Dacă a apărut convenţia ca şoferii să circule pe şosea pe partea dreaptă, nu înseamnă că nu ar fi la fel de bună convenţia de a se circula pe stânga (aşa cum ştim de altfel că se întâmplă în multe ţări).

Pe de altă parte, să observăm că apariţia unei convenţii e posibil să se facă în urma unui acord explicit între jucători. Dar nu este obligatoriu să se întâmple aşa: convenţiile pe care le acceptăm – de comportament sau de limbaj – nu sunt neapărat rezultatul unui acord explicit. Dimpotrivă, cele mai multe apar prin interacţiunile repetate, în care oamenii îşi formează un sistem reciproc de aşteptări, care devin cunoaştere comună. Faptul că ne coordonăm cu ceilalţi se datorează atât interacţiunilor repetate cu aceştia, cât şi faptului că fiecare dintre

[12] Lewis include în definiţia convenţiei cerinţa să existe o regularitate alternativă *R′* alături de *R* pentru a da seamă de intuiţia că felul în care agenţii urmează o convenţie depinde de felul în care ei se aşteaptă ca ceilalţi să se comporte.

[13] Young rezumă exemplar ideile care definesc o convenţie în felul următor: „O convenţie este un tipar de comportament care este obişnuit, aşteptat şi care se auto-impune" (Young: 1993, p. 57).

noi încercăm să îi înţelegem pe ceilalţi, să avem o imagine a felului în care ei procedează pentru a acţiona[14]. Morala abordării lui Lewis este simplă, dar bate foarte departe: coordonarea – altfel zis, acţiunea socială cu succes – presupune pe de o parte interacţiuni repetate în situaţii asemănătoare şi, pe de altă parte, capacitatea de a ne forma reciproc aşteptări comune. Cum sunt toate acestea posibile – iată unul dintre subiectele pe care le vom cerceta pe larg în această lucrare.

În general, o convenţie este un echilibru stabil într-un joc necooperativ, repetat în mod indefinit. Într-adevăr, atunci e în interesul fiecărui jucător să urmeze o anumită strategie dacă toţi ceilalţi (sau aproape toţi ceilalţi) urmează acea strategie. Atenţie însă: într-o astfel de situaţie spunem că avem de-a face cu o convenţie doar dacă credem că un comportament de tipul adoptat de jucători nu se impune ca fiind constrângător (deci când acest echilibru nu e considerat de aceştia ca singurul posibil). La stopuri ne putem imagina că se putea adopta convenţia să traversăm când apare culoarea roşie – chiar dacă în realitate există o altă convenţie. Convenţiile se întâlnesc peste tot în societate. Limbajul e probabil una dintre cele mai importante convenţii umane. Dar convenţiile se găsesc şi în alte sfere ale acţiunii noastre: utilizarea banilor se bazează pe multe convenţii, la fel şi reglementările legale ori drepturile de proprietate etc.

4.3. Structura şi semnificaţia dilemei prizonierului

Pe continuumul dintre conflictul pur şi identitatea scopurilor jucătorilor, cele mai multe jocuri se bazează pe „un conflict ca şi pe o identitate a intereselor" (Gauthier: 1986, p. 126). Avem ceea ce Schelling (2000: p. 105) numea **jocuri cu motive mixte**.

[14] Într-un sens, să interacţionăm empatic cu ceilalţi.

În știința politică s-au discutat (chiar obsedant de mult) patru jocuri de acest tip. Primele trei au ceva foarte important în comun cu unele dintre jocurile conflictuale și de coordonare menționate mai sus: ele au mai mult de un echilibru Nash. Cel de-al patrulea – dilema prizonierului – e diferit de ele, fiindcă are un singur echilibru Nash.

Trei jocuri cu motive mixte. Ele poartă nume simple, care trimit la situații mai mult sau mai puțin obișnuite din viața fiecăruia dintre noi: *liderul*, *lașii*, *bătălia sexelor*.

Liderul. Să presupunem că în fața unui pod îngust ajung cu automobilul în același timp cu un alt automobilist, care vine din partea opusă. Podul nu are vreun semn de cirrculație care să indice cine are prioritate. Ce fac? Încerc să intru primul sau îl las să intre pe pod pe celălalt?

	Tu: intri primul pe pod	Tu: cedezi intrarea pe pod
Eu: intru primul pe pod	1 1	3 4
Eu: cedez intrarea pe pod	4 3	2 2

Cea mai proastă strategie este ca amândoi să forțăm intrarea pe pod, fiindcă atunci unul dintre noi va trebui să dea înapoi, iar timpul pierdut e cel mai mare. Dacă însă amândoi ne oprim, așteptând ca celălalt să intre pe pod, amândoi pierdem iarăși timp. Cel mai bine ar fi ca unul dintre noi – și anume unul singur! – să îl aștepte pe celălalt. Evident, jocul are ceva în comun cu cele de coordonare discutate mai devreme: căci chiar dacă sunt două posibilități simetrice, trebuie să alegem amândoi la fel.

Să observăm că dacă cei doi jucători fac apel la procedura maximin, atunci amândoi vor alege să cedeze intrarea pe pod: alternativa aceasta maximizează pentru amândoi cel mai prost rezultat la dispoziție. Ca urmare, se intră în situația descrisă în căsuța din dreapta jos a matricii jocului, când fiecare obține două unități de utilitate. Dar este o problemă: fiindcă situațiile descrise de căsuța din stânga jos și din dreapta sus sunt superioare Pareto celei la care se ajunge prin aplicarea procedurii maximin. În fapt, cele două căsuțe exprimă cele două echilibre Nash ale jocului. Așadar, problema este că *dacă jucătorii sunt raționali și fac apel la procedura maximin, rezultatul jocului nu este Pareto optim: există întotdeauna un rezultat care e preferat acestuia de toți jucătorii*.

Lașii. Numele jocului[15] trimite la comportamentul teribilist al adolescenților texani din anii ’50, când pe o șosea lipsită de trafic ei se așezau la o anumită distanță față în față la volanul unui automobil. Fiecare pornea în viteză spre celălalt, iar dacă mergeau drept se ciocneau frontal. Cel care încerca primul să evite ciocnirea, deviind într-o parte, pierdea. Desigur, comportamentul „lașului” era penalizat în cadrul grupului – dar ciocnirea între automobile era un rezultat și mai prost decât acesta. Matricea unui astfel de joc e redată mai jos:

	Tu: nu deviezi	Tu: Eviți
Eu: nu deviez	1 1	2 4
Eu: Evit	4 2	3 3

Dacă ne uităm la matricea de mai sus, observăm că aplicând procedura maximin jucătorii vor alege ambii strategia de a evita,

[15] În engleză: *chicken*.

iar rezultatul jocului este descris de căsuţa din dreapta jos. Dar jocul are două echilibre Nash[16], cele în care unul dintre jucători evită iar celălalt nu deviază de la direcţia de mers; căci dacă unul singur dintre jucători schimbă strategia, nu câştigă astfel.

E interesant că în teoria relaţilor internaţionale acest joc a fost invocat pentru a descrie unele situaţii foarte cunoscute. Un exemplu în acest sens este criza rachetelor din Cuba din anul 1962. În criza cubaneză, pentru SUA existau două opţiuni (să menţină presiunea pentru retragerea rachetelor sau să slăbească această presiune[17]), iar URSS avea la rândul ei două opţiuni (să retragă sau să menţină rachetele).

	URSS: menţine rachetele	URSS: retrage rachetele
SUA: menţine presiunea	1 1	2 4
SUA: slăbeşte presiunea	4 2	3 3

Chiar dacă în acest joc cele două puteri au interese diferite, jocul nu este unul cu sumă nulă: că e aşa se vede imediat ce ne uităm la rezultatul foarte prost obţinut de ambele puteri dacă ele aleg strategia fermă – SUA să menţină presiunea, iar URSS să nu retragă rachetele. E important să notăm aici încă un lucru: raţionamentul nu este

[16] Dacă admitem strategii mixte, atunci există trei echilibre Nash, al treilea fiind cel în care fiecare jucător joacă fiecare strategie cu o anumită probabilitate (cunoscută), care îl face pe celălalt să aleagă la rândul său cu o anumită probabilitate între cele două strategii. Strategiile mixte captează ideea lui Schelling (2000, partea a III-a) că probabilitatea acceptată de a juca fiecare alternativă face credibilă strategia ameninţării nucleare.

[17] În unele prezentări ale aplicaţiei acestui joc la criza cubaneză cele două alternative sunt construite altfel: menţinerea presiunii este redată prin alternativa unui atac aerian pentru a distruge rachetele sovietice deja instalate; strategia de slăbire a presiunii e redată de alternativa blocadei navale asupra Cubei, pentru a preveni aducerea de noi rachete, de exemplu, în Brams (2004, pp. 39 – 50).

unul cardinal, ci ordinal. El nu presupune că putem cuantifica câştigurile şi pierderile celor două puteri; trebuie doar să putem detecta care este ordinea lor de preferinţă, iar numerele din fiecare căsuţă au acest rol, de a indica cel mai bun rezultat (cel notat cu 4) pe care l-ar obţine un jucător, până la cel mai prost (cel notat cu 1) pe care l-ar obţine fiecare. Jocul ne arată că, adoptând o procedură de joc maximin se ajunge la rezultatul că SUA adoptă decizia de a slăbi presiunea, iar URSS acceptă retragerea rachetelor, care pentru fiecare reprezintă nu cea mai bună situaţie posibilă, ci a doua ca preferinţă[18]. Dar, atenţie, acest rezultat nu este un echilibru Nash: dacă una singură dintre puteri schimbă strategia, atunci ea obţine un rezultat mai bun pentru ea (Bennett: 1995; Brams: 1994; Stone: 2001).[19]

Bătălia sexelor. Numele acestui joc, remarcă Hollis (2001, p. 124), are conotaţii psihanalitice sau umoristice[20]. Jocul este oarecum

[18] Autorii care scriu în engleză menţionează *second-best solutions* care sunt rezultatele unor astfel de jocuri.

[19] Un alt joc interesant şi la care se face de multe ori apel e cel al **garanţiei** (assurance game). Numele vine din faptul că o persoană va vrea să coopereze dacă are garanţia că şi cealaltă va face la fel. Matricea jocului e redată mai jos (cifrele desemnează unităţi de utilitate):

	Jucătorul 2: Cooperează	Jucătorul 2: nu cooperează
Jucătorul 1: Cooperează	3 3	2 0
Jucătorul 1: nu cooperează	0 2	1 1

Dacă ne uităm la structura jocului, vedem că situaţia în care ambii jucători cooperează este una Pareto-optimă; dar aceasta nu e şi dominantă: fiindcă dacă unul dintre jucători defectează, atunci cel mai bine pentru celălalt e de asemenea să defecteze. Dacă acţionează raţional, jucătorii vor alege să nu coopereze, iar rezultatul la care se ajunge nu este unul Pareto-optim: (1, 1). Decurge că jocul prezintă o problemă foarte importantă, el nu prescrie jucătorilor să coopereze. Jocul garanţiei nu este foarte mult studiat, deşi pesemne că el descrie uneori mai bine decât dilema prizonierului anumite situaţii de cooperare socială.

[20] Hollis se referă la James Grover Thurber (1894 – 1961), cunoscut ca umorist şi caricaturist.

similar cu Liderul. Să presupunem că doi soți vor să petreacă seara în oraș. Ei ar prefera să fie împreună, mai degrabă decât singuri. Dar soțul vrea să meargă la un meci de fotbal, în timp ce soția vrea la concert. Iarăși sunt două echilibre Nash, dar dacă cele două persoane aleg prin aplicarea procedurii maximin, ele vor petrece seara singure în oraș – una la meci iar cealaltă la concert.

	Tu: mergi la meci	Tu: mergi la concert
Eu: merg la meci	3 4	2 2
Eu: merg la concert	1 1	4 3

Dilema prizonierului. Cu aceasta, ajungem la cel de-al patrulea joc, dilema prizonierului. Să o formulăm mai întâi analog celorlalte trei jocuri. Cifrele din fiecare căsuță a matricii de mai jos iarăși vor avea un sens ordinal: ele vor indica ordinea preferințelor fiecărui jucător între rezultatele posibile ale jocului. Avem:

	Jucătorul 2: Alternativa I	Jucătorul 2: Alternativa II
Jucătorul 1: Alternativa I	3 3	4 1
Jucătorul 1: Alternativa II	1 4	2 2

Jocul are un echilibru Nash: este cel în care ambii aleg alternativa II; căci niciun jucător nu ar câștiga dacă ar schimba unilateral strategia. Rezultatul jocului, dacă ambii jucători sunt raționali – adică aplică procedura maximin – este (2, 2). Fiecare obține așadar un rezultat prost (al treilea în ordinea preferințelor fiecăruia!). Și ceea ce e important e că acest rezultat nu este Pareto optim: căci dacă fiecare jucător va juca alternativa sa I, atunci rezultatul jocului va fi (3, 3), care este superior Pareto celui la care se ajunge dacă se aplică procedura maximin.

O ilustrare simplă (poate chiar simplistă) a jocului privește din nou comportamentul marilor puteri în timpul războiului rece (a se vedea iarăși Schelling: 2000 pentru o tratare mai sofisticată a problemei). Fiecare dintre ele – SUA și URSS – avea la dispoziție două alternative: să se înarmeze sau să nu se înarmeze. Teoria jocurilor face predicția că, dacă se procedează rațional (adică aplicând procedura maximin), cursa înarmărilor continuă.

	URSS: nu înarmare	URSS: înarmare
SUA: nu înarmare	3 3	4 1
SUA: Înarmare	1 4	2 2

Structura dilemei prizonierului. Situații care ne intrigă, de tipul dilemei prizonierului, au fost inventate la începutul anilor '50; Merrill Flood și Melvin Dresher, consideraţi părinții acestei dileme, lucrau la Rand Corporation în domeniul teoriei jocurilor (privită ca promițătoare pentru aplicațiile ei în domeniul strategiei înarmării nucleare). Numele jocului este datorat lui Albert Tucker, care a încercat să îl facă mai accesibil în cadrul unor prelegeri în fața unui grup de psihologi de la Universtatea Stanford. Flood și Dresher nu și-au publicat ei înșiși rezultatele, dar jocul inventat de ei a devenit celebru.

În varianta sa populară, jocul e următorul: două persoane – jucătorii 1 și 2 – au fost arestate sub învinuirea unui delict major. Ele au fost puse în celule separate[21] (pentru a nu comunica și, deci,

[21] De fapt, cerința aceasta nu este esențială pentru structura jocului, fiindcă nimic nu garantează că, odată ajunse la un acord comun, cele două persoane îl vor și respecta atunci când sunt confruntate cu procurorii. Dar cerința simplifică argumentarea.

pentru a nu formula o strategie comună de acţiune). Presupunem că fiecare din cei doi jucători este raţional: dorește să obțină cel mai bun rezultat pentru el și este indiferent în ceea ce îl privește pe celălalt jucător. De asemenea, presupunem că fiecare din cei doi jucători preferă alternativa de a fi liber celei de a sta în închisoare. Acum, un procuror inteligent expune fiecărui jucător situația: nu există destule probe pentru a-i condamna pentru un delict major (că, de exemplu, ei voiau să jefuiască o bancă); dar există îndeajuns de multe probe pentru a-i condamna pentru mai multe delicte mărunte (port ilegal de armă, accident de circulație etc.). Procurorul face fiecăruia o ofertă: jucătorii au două opțiuni – să tacă sau să mărturisească delictul major. Dacă unul dintre jucători mărturisește, dar celălalt tace, atunci cel care a mărturisit e liber, iar celălalt primește o pedeapsă foarte mare; dacă ambii mărturisesc, fiecare primește o pedeapsă moderată, iar dacă amândoi tac, vor primi câte o pedeapsă mică, pentru delicte minore. Și încă ceva: procurorul îl informează pe fiecare jucător că și celălalt jucător a primit aceeași ofertă (altfel zis, fiecare jucător cunoaște jocul și de asemenea jocul este o cunoaștere comună a celor doi jucători).

Pe scurt, jocul poate fi indicat în formă normală astfel:

	Jucătorul 2: mărturisește	Jucătorul 2: nu mărturisește
Jucătorul 1: mărturisește	-5 -5	-8 0
Jucătorul 1: nu mărturisește	0 -8	-1 -1

Cifrele din fiecare căsuță descriu mărimea pedepsei (în ani de închisoare; deoarece am admis că ambii jucători preferă libertatea vieții în închisoare, anii sunt desemnați cu numere negative). Jucătorul 1 va raționa astfel: dacă mărturisec, atunci în funcție de ceea ce va face jucătorul 2 cel mai prost rezultat pe care îl voi putea obține este să primesc 5 ani de închisoare; dacă nu mărturisesc, atunci în funcție de ce va face jucătorul 2 cel mai prost rezultat la care mă pot aștepta este să primesc 8 ani de închisoare. Cel mai puțin prost rezultat este acela de a primi 5 ani de închisoare – și de aceea voi mărturisi. Jucătorul 2 va raționa analog și va conchide de asemenea că pentru el strategia cea mai bună este aceea de a mărturisi. Ca urmare, rezultatul jocului va fi descris de căsuță din stânga sus: fiecare din ei doi jucători va primi câte cinci ani de închisoare.

Așadar, pentru fiecare jucător e mai bine să mărturisească decât să tacă. Dar e ușor să observăm că această concluzie contrariază: fiindcă ambii jucători ar fi putut să obțină un rezultat mai bun (rezultatul nu e așadar Pareto optim!). Într-adevăr, dacă ar fi tăcut, fiecare ar fi primit nu 5 ani, ci doar un an de închisoare. Interpretarea standard a problemei puse de dilema prizonierului este aceea că aceasta **ilustrează un conflict între raționalitatea individuală și cea de grup**. Căci *dacă membrii unui grup acționează rațional ei vor ajunge la un rezultat care e mai prost decât cel la care s-ar ajunge dacă nu s-ar comporta rațional*. În general, dacă membrii unui grup își urmăresc anumite scopuri, atunci ne putem aștepta ca ei vor reuși să le atingă mai degrabă dacă nu și le-ar urmări individual în mod rațional.

Parfit (1984: pp. 12 – 13) dă următorul exemplu în acest sens. Să presupunem că un bandit vine la mine în casă și îmi cere să îi dau toți banii pe care îl am. Chiar dacă am sunat la poliție, aceasta nu va putea ajunge în mai puțin de un sfert de oră. Banditul mă amenință că dacă nu îi dau banii, după cinci minute îmi va împușca copiii, unul după altul. Ce să fac? Cum poliția nu va veni la timp, trebuie să decid. Pare irațional să nu îi dau banii, fiindcă atunci îmi va împușca copiii; dar pare de asemenea irațional să îi dau banii, fiindcă banditul va bănui că fie eu, fie copiii mei vom da poliției

semnalmentele sale, vom spune ce automobil avea – și atunci rațional mă pot aștepta să ne omoare chiar dacă îi dau banii. În ambele situații, este extrem de probabil ca și eu și copiii mei să fim uciși. Dar am în casă un drog care, odată luat, mă face irațional un interval de timp. Și cum paharul în care e drogul e chiar lângă mine, înghit substanța. Iar odată devenit irațional mă comport altfel. La rândul său, banditul mă vede bând drogul și (acest lucru e foarte important!) știe că de aici încolo eu mă voi comporta irațional. Îi spun banditului: vrei să mă omori? Cu plăcere, chiar te rog! Vrei să îmi omori copiii? Îi iubesc, așa că te rog ucide-i! Vrei să mă torturezi să spun unde sunt banii? Îmi place să fiu torturat, te rog continuă! În acest caz, banditul e lipsit de orice putere pentru a mă face să îi dau banii, fiindcă nici amenințările nici tortura nu îl ajută. Ba chiar e probabil ca, văzându-mă irațional, să considere că nu voi fi în stare să îi dau poliției semnalmentele ori numărul automobilului lui – și să nu ne ucidă. (Desigur, după ce banditul pleacă există riscul ca eu, fiind irațional, să îmi vatăm copiii până când vine poliția; dar să presupunem că nu sunt înarmat și că riscul acesta este mic.) Așadar, dacă devin irațional am ales cea mai bună soluție la situația în care mă aflu. *Este rațional să mă comport irațional.*

Această concluzie deconcertantă e cu atât mai importantă cu cât situații precum cele descrise de jocul nostru nu sunt deloc rare; dimpotrivă, vom vedea că acestea se găsesc pretutindeni atunci când oamenii interacționează cu alți oameni. De aceea, dilema este centrală pentru știința politică.

Să mai observăm câteva lucruri privind structura dilemei. Mai întâi, cele două alternative de acțiune ale jucătorilor de obicei sunt construite ca exprimând colaborarea sau lipsa de colaborare cu celălalt. Dacă jucătorul 1 tace, el **colaborează** cu jucătorul 2. Dacă dimpotrivă mărturisește, el nu colaborează cu 2. În limba română a început să se încetățenească drept termen tehnic calchierea

termenului englezesc „*defect*": spunem că jucătorul nostru **defectează**, adică nu colaborează în acest caz. Și la fel pentru 2.

În al doilea rând, cifrele pe care le-am folosit pentru a o descrie nu sunt bătute în cuie (într-o interpretare, am văzut că ele pot avea o semnificație ordinală, iar nu cardinală). În general însă, cifrele acestea trebuie conexate într-un anumit fel. Anume, dacă ambii jucători cooperează (adoptă alternativa **C**), atunci fiecare primește un câștig pe care să îl notăm cu R (de la „recompensă"). Dacă amândoi defectează, fiecare primește un câștig pe care îl notăm cu P („pedeapsă"). Câștigul pe care un jucător în primește dacă numai el defectează (dacă adoptă alternativa D) va fi notat cu T (de la „tentație"); iar câștigul pe care un jucător îl primește dacă numai el cooperează va fi notat cu F (de la „fraier"). În forma sa normală, dilema prizonierului va fi acum descrisă de matricea:

	Jucătorul 2: D	Jucătorul 2: C
Jucătorul 1: D	P P	F T
Jucătorul 1: C	T F	R R

Pentru ca să avem o dilemă a prizonierului, între cele patru numere trebuie să existe următoarea relație:

$$T > R > P > F$$

Se observă că pentru fiecare din cei doi jucători strategia D este dominantă: orice ar face openentul său, pentru fiecare jucător este mai bine să aleagă D decât să aleagă strategia de a coopera C. Acesta este motivul pentru care doi jucători raționali vor defecta, în timp ce doi jucători iraționali – deci doi jucători care nu adoptă procedura maximin de alegere) – vor coopera. Pentru jucătorul 1,

cele patru rezultate ale jocului sunt preferate în ordinea următoare: (D, C) > (C, C) > (D, D) > (C, D); pentru jucătorul 2, ordinea celor patru rezultate posibie ale jocului este: (C, D) > (C, C) > (D, D) > (D, C). Rezultatul la care se ajunge dacă amândoi jucătorii sunt raționali este (D, D), adică cel care e plasat doar al treilea în ordinea preferințelor fiecăruia.

Dilema pe care am prezentat-o aici este *simetrică*: câștigurile celor doi jucători sunt aceleași. Dar nu este deloc obligatoriu ca lucrurile să se petreacă așa de fiecare dată: uneori câștigurile pe care le obțin cei doi jucători dacă defectează sau cooperează sunt diferite. De pildă, am putea avea:

	Jucătorul 2: D	Jucătorul 2: C
Jucătorul 1: D	2 3	0 10
Jucătorul 1: C	6 1	4 8

În acest joc câștigurile celor doi jucători dacă defectează sau cooperează sunt diferite, dar pentru fiecare jucător strategia dominantă va fi din nou D. Motivul este că pentru fiecare se păstrează relațiile dintre cele patru numere care exprimă câștigurile sale. Într-o dilemă nesimetrică a prizonierului trebuie doar ca pentru fiecare jucător i (i = 1, 2) să avem[22]:

$$T_i > R_i > P_i > F_i$$

[22] E interesant că dilema se reproduce și sub condiții mai slabe. Cititorul poate verifica acest lucru în cazul următor:

$T > R$ și $P > F$

$T^1 > R^1$ and $^1P > {}^1F$

$R^2 > P^2$ and $R^2 > P^2$

Atenție: și acum comparațiile sunt doar între numerele atașate unui singur jucător; nu există comparații interpersonale.

De asemenea, să notăm că numărul de două strategii de acțiune disponibile pentru fiecare jucător nu este esențial; dilema se reproduce și dacă jucătorii au la dispoziție mai mult de două strategii. De exemplu, să presupunem că alături de strategia de a coopera și de a defecta fiecare jucător mai poate să procedeze și altfel (să nu facă nimic – strategia N). Am putea acum să construim următorul joc:

	Jucătorul 2: D	Jucătorul 2: C	Jucătorul 2: N
Jucătorul 1: D	P P	F T	F T
Jucătorul 1: C	T F	R R	F R
Jucătorul 1: N	T F	R F	F F

Ce este interesant este că acum strategia D de a defecta nu mai este dominantă, fiindcă pentru fiecare jucător este mai bine să aleagă C dacă celălalt alege alternativa N; dar și acum rezultatul jocului este descris de perechea de strategii (D,D), care din nou nu este Pareto optimă (în particular, perechea de strategii (C,C) îi este Pareto-superioară).

În forma sa cea mai simplă, dilema implică doi jucători. Dar cele mai interesante cazuri sunt cele în care numărul jucătorilor este mai mare (avem o dilemă cu n jucători). În secțiunea următoare vom discuta problemele noi care apar când sunt mai mulți jucători. Aici să ne rezumăm doar la situațiile în care un nou jucător nu face decât să repete problemele pe care le ridică fiecare din ceilalți. De exemplu:

– *Navetiștii*. Dacă merg la locul de muncă cu automobilul personal, ajung mai repede. Dar dacă toți mergem la locul de muncă cu automobilul personal, atunci traficul se aglomerează și

fiecare din noi ajunge la târziu decât dacă toți am folosi autobuzul sau trenul.

– *Soldații*. Pentru fiecare soldat, dacă unitatea militară din care face parte este atacată, este mai bină ca el să fugă în spatele liniilor. Dar dacă toți soldații ar proceda astfel, atunci numărul celor care vor fi uciși va fi mai mare decât dacă toți soldații ar sta pe poziții.
– *Pescarii*. Dacă lacul pe care pescuim asigură un număr limitat de pește, iar numai eu pescuiesc mai mult, atunci eu câștig mai mult din vânzarea acestuia. Dar dacă toți pescarii vor pescui foarte mult, atunci lacul nu va mai avea îndeajuns de mult pește pentru regenerare și pentru toți pescarii va fi mai rău.[23]
– *Poluatorii*. Dacă eu nu îmi cumpăr un automobil electric, dar toți ceilalți își cumpără, atunci poluarea scade, însă eu nu plătesc și costurile faptului că beneficiez de aer curat. Dar dacă toți posesorii de autovehicule procedează la fel a mine, poluarea nu scade.

O altă ilustrare a unei situații de tipul dilemei prizonierului e oferită de Rasmusen, Ramseyer (1994). Cei doi autori au analizat modul în care se colectează mita. Să presupunem că în comisia parlamentară care se ocupă cu o anumită problemă sunt 9 parlamentari. Dacă se ia decizia *X*, atunci firma *Y* va beneficia de 1 milion €. Pentru a influența decizia, firma *Y* are nevoie de votul a 5 parlamentari. Fiecare parlamentar care este mituit, fiind rațional, va dori să obțină o mită cât mai mare. Desigur, firma îi poate plăti pe cei 5 parlamentari cu cel mult 200 000 € pe fiecare (fiindcă doar astfel ea rămâne cu un anumit profit de pe urma deciziei *X*). Cum va

[23] În Capitolul 5 vom discuta pe larg un exemplu analog acestora: anume pășunea lui Hardin, în legătură cu ceea ce el a numit „tragedia bunurilor comune".

raționa un parlamentar care nu este unul dintre cei 5? El poate vota fie fie în favoarea deciziei, fie împotriva ei; dar cum este exclus din coaliția celor cinci parlamentari, votul său nu modifică decizia; pe de altă parte, el nu câștigă nimic dacă votează în favoarea deciziei. Ca urmare, el e dispus să ceară mai puțin de 200 000 € de la firma *Y* pentru a vota în favoarea deciziei *X*. Pe de altă parte, și firma *Y* acționează ca un actor rațional: ea va încerca să ofere o mită cât mai mică. Cum fiecare din cei patru parlamentari inițial neincluși în coaliția care să voteze pentru *X* dorește mai puțini bani, firma va putea să scadă mita, de pildă la doar 150 000 € pentru fiecare parlamentar. Dar raționamentul parlamentarilor poate fi iterat. Fiecare dintre cei patru parlamentari care ar rămâne pe dinafară știe că votul său ar putea fi decisiv dacă e cooptat în coaliție: și ar putea reuși în acest sens dacă cere mai puțin de 150 000 €, să zicem 100 000 €.

Desigur, nu presupunem că între parlamentari și firma *Y* au loc efectiv negocieri. Argumentul expus aici are cu totul altă structură: anume, fiecare parlamentar face o supoziție cu privire la felul în care ar raționa fiecare dintre ceilalți parlamentari – și, plecând de aici, conchide cum să acționeze. (El procedează la un fel de inducție inversă, pe care am descris-o în secțiunea 3.4.)

Concluzia unui raționament de acest tip e interesantă: dacă fiecare parlamentar iterează de un număr suficient de mare argumentul expus aici, rezultatul la care se ajunge este că mita cerută e tot mai mică; la limită, ea ajunge ridicol de mică, apropiată de zero! Concluzia e cunoscută sub numele de „paradoxul lui Tullock": *chiar dacă avantajele obținute de cei care mituiesc sunt foarte mari, mita e foarte mică*. Un exemplu celebru în acest sens este cel al senatorului Mario Biaggi de New York, care a salvat de la faliment un urias port din Brooklyn și a primit ca mită câteva concedii în Florida, valorând cam 3 000 $; sau: în anii 1790 mai mulți demnitari din statul Georgia au vândut peste 35 milioane de acri din

pământul proprietatea statului la un preț de 500 000 $, fiecare luând o mită de 1 000 $.

Dilema prizonierului oferă o explicație a acestui fapt: fiecare parlamentar e rațional, deci vrea să obțină cât mai mult. Dar parlamentarii joacă independent unul de altul, fiecare urmărindu-și propriul interes, și de aceea rezultatul final nu va fi un optim Pareto pentru ei, ci dimpotrivă fiecare va primi mai puțin decât ar fi primit dacă s-ar fi înțeles toți de la început (pentru fiecare din cei 9 parlamentari, împărțind egal, ar fi revenit peste 110 000 €). Posibilitatea ca fiecare parlamentar să acționeze urmându-și propriul interes exprimă însă o condiție importantă: într-un regim democratic numărul actorilor care acționează independent este mai mare.

În 2005 în România mulți au fost șocați când a devenit publică o convorbire telefonică dintre un cunoscut om de afaceri și un jurnalist. Omul de afaceri încerca să mituiască jurnalistul, oferindu-i diferite avantaje. Un aspect interesant a fost însă trecut ușor cu vederea: avantajele cu care omul de afaceri încerca să mituească ziaristul erau extrem de mici. Exemplul de aici indică una dintre explicațiile acestei împrejurări: anume că în contextul mass media românești de azi posibilitatea coordonării dintre ziariști este foarte redusă.

În spațiul public românesc se vorbește însă de faptul că înalți oficiali ai statului au luat mite de milioane de dolari sau euro; procurorii DNA au scos în evidență multe cazuri în care mita dată și primită a fost la acest nivel ridicat. Explicația, dacă ne gândim și la argumentul de mai sus, nu este aceea că mita a crescut în ultimul deceniu fiindcă și banii vehiculați sunt mai mulți. Mai degrabă e vorba de, pe de o parte, restrângerea numărului celor care pot fi mituiți (de pildă, pentru că mita se poate da numai în anumite centre de decizie), iar pe de altă parte de capacitatea mai mare a celor coruptibili de a coopera între ei (în majoritatea cazurilor scoase la iveală s-a văzut că e vorba de rețele mici de persoane care fac parte din grupuri bine structurate).

Dar într-un regim autocratic posibilitatea realizării unor condiții de acest tip este redusă; fiindcă într-un astfel de regim actorii sunt constrânși să coordoneze activitățile lor (iar autocratul îi împinge pe actori să iasă din situațiile de tipul dilemei prizonierului). De aceea, argumentează Rasmusen și Ramseyer, mita extrasă de funcționarii corupți din regimurile nedemocratice este mult mai mare. (Mergând pe linia acestui argument, numărul mare de situații în care este oferită mită funcționarilor sau oamenilor politici români semnalează un deficit puternic de democrație în societatea noastră.) Să ne gândim numai la un Mobutu (în Zair) sau un F. Marcos (în Filipine), care abuzând de pozițiile lor publice au extras ca foloase private miliarde de dolari.

Semnificația dilemei prizonierului. Așa cum am văzut, dilema prizonierului ridică problema raportului – și a compatibilității – dintre raționalitatea individuală și cea de grup; căci dilema probează că raționalitatea membrilor grupului nu garantează că grupul ca întreg va face o alegere rațională; e posibil să avem oameni raționali, dar o societate irațională (Barry, Hardin: 1982). Așa cum susține Rapoport (1982), avem o situație în care, pe de o parte, raționalitatea *individuală* prescrie pentru fiecare jucător acel curs al acțiunii care este cel mai avantajos pentru el în circumstanțele date; pe de altă parte, raționalitatea *colectivă* prescrie pentru amândoi jucătorii un alt curs al acțiunii. Iar în aceste situații, cât se poate de neașteptat, dacă amândoi jucătorii acționează în conformitate cu

raţionalitatea colectivă, atunci fiecare jucător iese mai bine decât dacă fiecare ar fi acţionat conform cu raţionalitatea individuală.

Iată un exemplu de conflict între raţionalitate individuală şi cea colectivă, referitor la organizarea activităţilor agricole în perioada socialistă în România:

> Colectivele [Cooperativele Agricole de Producţie] nu sunt nici mici întreprinderi private nici mari angajatori industriali sau birocratici. Mai degrabă … ele sunt ceva cu totul unic şi virtual necunoscut în afara ţărilor comuniste. Ele sunt întreprinderi de stat mari fără o forţă de muncă regulată. Ele depind de forţa de muncă recrutată din microunităţi orientate spre privat (familiile) care au şi alte opţiuni. Cineva nu se "alătură" unei colective precum unei fabrici sau unei instituţii, ci "trăieşte" într-o colectivă. Dar faptul de a trăi în ea nu dă naştere unor obligaţii, nici măcar necesităţii de a munci acolo. (Casele şi curţile acestora sunt în proprietate privată.) Colectiva trebuie ca urmare să atragă forţă de muncă din sat. Pentru aceasta ea oferă o plată, care e însă adesea joasă. Ea oferă şi un lot privat (care nu poate fi însă moştenit sau vândut). Fără loturile private, produsul agricol ar cădea dramatic, iar munca în colectivă ar deveni mult mai puţin atractivă, astfel încât forţa de muncă voluntară disponibilă ar scădea. Pe de altă parte, loturile private atrag multă forţă de muncă disponibilă în agricultură.
>
> Problema e complicată şi de faptul că, pentru a-şi păstra forţa de muncă, colectivele trebuie să plătească şi salarii în natură. Aceasta înseamnă că cele mai multe colective încearcă să cultive din toate culturile pentru a furniza bunuri pe care să le distribuie membrilor lor. Din punctul de vedere al nevoilor locale şi al intereselor comunităţii o strategie raţională ar fi să furnizeze cât se poate de multă hrană. Dar, din punctul de vedere al economiei generale, aceasta nu e o strategie raţională. Diversitatea geografică solicită o specializare locală considerabilă, dar colectivele individuale rezistă acestei cerinţe pentru a-şi satisface lucrătorii. Lucrul acesta este îndeosebi limpede în cazul cerealelor, a căror cultură ar trebui concentrată la câmpie, acolo unde marea mecanizare este posibilă. Dar cerealele continuă să fie cultivate şi în zone unde cresc prost, în particular la deal, pur şi simplu pentru a-i hrăni pe ţărani. … Singurul remediu pentru acest caz de iraţionalitate sistematică – în care micro-raţionalitatea (interesele de familie) intră în conflict cu raţionalitatea locală colectivă, care la rândul ei intră în conflict cu raţionalitatea economică naţională – este crearea unei pieţe efective de comerţ cu amănuntul la nivelul întregii ţări. Dar realizarea unei reţele efective de comerţ cu amănuntul e considerată o prioritate scăzută de către guvern, iar iraţionalităţile care decurg sunt pur şi simplu adaptări logice la o situaţie de pe o piaţă artificial distorsionată. (Chirot: 1978, pp. 481-2)

Această descriere a situaţiei pare să implice nu numai că urmărirea de către fiecare persoană individuală a propriului interes este doar unul dintre înţelesurile ideii de raţionalitate, ci şi că în interacţiunile lor sociale oamenii reuşesc să se comporte astfel încât să asigure succesul acestora. Dar se întâmplă aşa **pentru că** se face apel la un alt gen de raţionalitate, una „colectivă"? Un individualist metodologic cu greu poate admite o asemenea cale de argumentare. Mai curând ideea ar fi aceea de a construi într-un context mai larg ideea de raţionalitate individuală. Iar Rapoport chiar aşa face: el ia

în considerare diverse generalizări ale dilemei (cu mai mulţi jucători, cu repetarea jocului etc.) și încearcă să evidenţieze semnificaţia teoremei în aceste cadre mai complexe de interacţiune socială.

Până atunci însă vom indica pe scurt câteva încercări de a indica semnificaţia teoretică a acesteia.

Pentru M. Hollis (1979) dilema ne duce la regândirea ideii de raţionalitate. El notează că alegerile pe care le fac jucătorii se întemeiază pe preferinţele acestora (și nu pe o evaluare a tipului de acţiuni care ar putea produce cel mai bun rezultat). Or, atunci faptul că jocul produce un rezultat care nu este optim Pareto se datorează supoziţiei că raţionalitatea este legată de ceea ce o persoană crede că este cea mai bună cale de a atinge un obiectiv. De aceea, pentru a evita concluzia nedorită, consideră Hollis, ar trebui să respingem această supoziţie și să încercăm să întemeiem alegerea raţională pe luarea în considerare a ceea ce în mod obiectiv este cel mai bine pentru acea persoană. Astfel, scopul pe care vrea să îl obţină o persoană ar urma să fie definit nu prin preferinţele acesteia, ci prin interesul ei obiectiv; apelând la crierii externe de raţionalitate, acţiunea pe care ar alege-o fiecare ar fi cea care ar duce la rezultatul cooperativ.

Propunerea lui Hollis e prima pe care am adus-o în discuţie fiindcă ea ilustrează bine ideea că dilema prizonierului atinge chiar fundamentele teoriei alegerii raţionale. Hollis propune o soluţionare care se bazează pe respingerea uneia dintre asumpţiile fundamentale ale acestei teorii: aceea că pornim de la ceea ce preferă oamenii; oricare ar fi preferinţele lor, acestea sunt luate ca date. Pe de o parte, o soluţie ca a lui Hollis e foarte greu de acceptat, căci asumpţia aceasta este centrală în paradigma alegerii raţionale; un cercetător ar fi mult mai dispus să testeze soluţii care se îndepărtează mai puţin de practică și, de preferinţă, ar păstra nealterat cât mai mult din paradigmă. Pe de altă parte, în teoria politică apelul la interesele obiective, care să înlocuiască preferinţele individuale, e

adesea văzută ca periculoasă. Căci cum pot fi determinate ca obiective anumite tipuri de alegeri? Și cine ar fi îndreptăţit să statueze astfel o anumită alegere? Mergând pe tipul de argumentare formulat de Hollis am putea să parvenim la

> acceptarea posibilităţii, și câteodată a legitimităţii, de a-i constrânge pe oameni în numele unui scop (să zicem dreptatea sau sănătate publică) pe care l-ar fi urmărit ei înșiși dacă ar fi fost mai luminaţi, dar pe care nu-l urmăresc pentru că sunt orbi, ignoranţi sau corupţi. Mi-e ușor în acest caz să mă concep pe mine însumi în postura de a-i constrânge pe ceilalţi pentru binele lor, în interesul lor și nu al meu. Pot pretinde atunci că le cunosc adevăratele nevoi chiar mai bine decât le cunosc ei înșiși. În cel mai bun caz, dacă ar fi la fel de raţionali și de înţelepţi ca și mine și și-ar înţelege propriul interes așa cum îl înţeleg eu, atunci ei nu ar trebui să-mi opună nicio rezistenţă. ... De îndată ce mă plasez în această perspectivă, pot ignora (cu conștiinţa împăcată) dorinţele efective ale oamenilor sau ale societăţilor, îi pot intimida, oprima, tortura în numele eului lor „adevărat" cu convingerea liniștitoare că, oricare ar fi adevăratul ţel al omului (fericirea, datoria, înţelepciunea, o societate mai dreaptă, realizarea de sine), el trebuie să fie identic cu libertatea lui – cu libera alegere a „adevăratului" său eu, chiar dacă acesta rămâne adesea îngropat și neexprimat. (Berlin: 1996, pp. 216 – 217)

Un alt autor, Rescher (1975), consideră că responsabilă pentru apariţia situaţiilor descrise de dilema prizonierului este ideea presupusă de raţionalitate. Aceasta, după el, este prea strâmtă: ea presupune că oamenii nu iau în considerare decât propriile preferinţe, nu și pe cele ale celorlalţi. Or, această supoziţie, crede el, nu este raţională, ci inumană! Dacă ideea de raţionalitate va fi construită astfel încât să

presupună luarea în considerare și a preferințelor celorlalți, atunci calculul interesului propriu va fi mai apropiat de cel al interesului grupului. După Rescher, problema nu e aceea că trebuie să renunțăm la considerarea preferințelor individuale, ci că acestea nu sunt construite bine. Anume, ceea ce e chestionat acum este supoziția că fiecare persoană își urmărește propriul interes. Cum am văzut mai devreme, ea constă în ideea că actorul nu este interesat de ceilalți oameni cu care eventual interacționează, și anume în două sensuri: 1) nu își propune ca acțiunea sa să ducă la realizarea ca atare a interesului propriu al acestora; dar 2) nici nu are un interes ca celorlalți să le fie mai rău (nu este invidios). Sugestia lui Rescher e deci că supoziția propriului interes trebuie modificată, astfel încât să putem da seamă de situații precum cele descrise de dilema prizonierului.

Putem să dezvoltăm această idee în mai multe feluri. De pildă, putem proceda în maniera discutată în secțiunea 3.2, când am abordat ipoteza votantului rațional și diferitele modalități de a răspunde problemei pe care o ridică aceasta – că un votant rațional va alege să nu voteze în alegerile de masă. Una dintre aceasta, sugerată de Harsanyi (1955) era ca în determinarea felului în care alege un votant să fie luate în considerare nu doar preferințele sale individuale, ci și unele considerații sociale impersonale. Plecând de aici, Mueller (1986, p. 6) argumentează că funcția a cărei valoare e maximizată de un actor rațional este suma ponderată a utilității sale și a utilităților celorlalți membri ai grupului. Astfel, pentru un votant *j*, funcția pe care o va maximiza acesta are forma:

$$O_j = U_j + \theta \sum_{i;i \neq j} U_i$$

unde U_i reprezintă utilitatea persoanei *i*; atât U_j cât și fiecare U_i depind de comportamentul tuturor membrilor grupului, iar θ este un parametru. Dacă θ = 0, atunci individul *j* ignoră impactul

acțiunilor sale asupra celorlalți și se comportă ținând seamă numai de interesele sale (iar teoria va conduce la predicția că *j* se va abține de la vot). Formulat altfel, individul *j* se comportă pur egoist. Dacă însă persoana *j* va lua pe deplin în considerare interesele celorlalți, atunci va trebui să punem θ = 1: acțiunea de a vota a lui *j* are o determinare etică. Votul meu poate contribui mai mult sau mai puțin la rezultatul alegerilor. De aceea de obicei nu avem ceva de genul totul sau nimic (θ = 1 sau θ = 0); valoarea lui θ va putea fi una intermediară. Or, dacă așa stau lucrurile, considerațiile cu caracter impersonal au o relevanță și pot influența comportamentul individual.

În cele ce urmează vom discuta însă alte încercări de a încorpora această intuiție formulată de Rescher. Cea mai importantă va fi cea care va accentua asupra contextului nou pe care îl creează dilema repetată a prizonierului (și care, în final, va conduce la introducerea ideii de instituție sau de normă ca o constrângere asupra comportamentului individual).

D. Parfit (1984) produce o altă interpretare a semnificației dilemei. Mai întâi, el definește mai riguros acele supoziții teoretice pe care dilema le chestionează; apoi el indică în ce fel dilema chestionează acele supoziții; în sfârșit, Parfit indică și posibile răspunsuri ori soluții la aceste probleme. Două colecții de supoziții, consideră Parfit, sunt puse în discuție de dilema prizonierului. Prima este ceea ce Parfit numește teoria S, a **interesului propriu**; a doua este teoria C, **teoria consecinționalismului** (1984: pp. 4- 8; 24 – 25).

Teoria S	Teoria C
Pentru fiecare persoană, există un singur scop fundamental care este în cel mai înalt grad rațional: acela ca viața sa să fie, pentru el, cât se poate de bună.	Există un singur scop moral fundamental: acela ca rezultatele să fie cât se poate de bune.
Rațiunea cea mai mare pe care fiecare dintre noi o are pentru a face ceva este ceea ce va fi cel mai bine pentru el.	Fiecare dintre noi ar trebui să facă ceea ce va produce ele mai bune rezultate.

Teoria S	Teoria C
Pentru oricine e iraţional să facă ceea ce crede că va fi mai rău pentru el.	Dacă cineva face ceea ce el crede că va produce rezultate proaste, atunci el acţionează greşit.
Pentru oricine este raţional să facă ceea ce îi va aduce cele mai mari beneficii aşteptate.	Subiectiv trebuie să facem acea acţiune ale cărei rezultate constau în binele aşteptat cel mai mare.

Două diferenţe între cele două teorii sunt aici extrem de importante. Prima e că teoria consecinţionistă este una morală, în timp de teoria interesului propriu nu este morală. De aici decurge şi a doua diferenţă: teoria C tratează în mod neutru agenţii raţionali; potrivit ei, toţi agenţii au acelaşi scop, acela ca rezultatele acţiunilor fiecăruia să fie cele mai bune. Dar teoria S are o altă supoziţie: anume, fiecare agent are propriul său scop.

Aceste două teorii, consideră Parfit, sunt afectate – deşi în mod diferit – de dilema prizonierului. Să vedem în ce fel. Mai întâi, să reluăm dilema în forma următoare:

	Jucătorul 2: nu mărturisește	Jucătorul 2: mărturisește
Jucătorul 1: nu mărturisește	Fiecare jucător obţine rezultatul care pentru el este al doilea în ordinea preferinţelor	Jucătorul 2 obţine cel mai bun rezultat pentru el, jucătorul 1 obţine cel mai prost rezultat pentru el
Jucătorul 1: mărturisește	Jucătorul 1 obţine cel mai bun rezultat pentru el, jucătorul 2 obţine cel mai prost rezultat pentru el	Fiecare jucător obţine rezultatul care pentru el este al treilea în ordinea preferinţelor

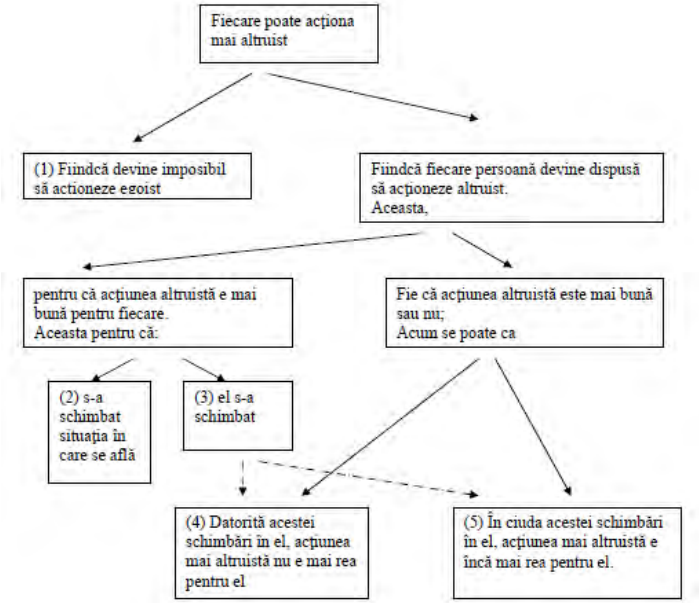
Pentru a simplifica, să scriem „noi" pentru a indica membrii grupului de oameni care interacţionează (adică jucătorii prinşi în dilemă). Problema poate fi acum formulată astfel: orice ar face celălalt jucător, pentru fiecare este mai bine să nu coopereze. De aceea, „ar trebui ca fiecare să facă ceea ce este mai bine pentru el? Sau ar trebui ca *noi* să facem tot ceea ce putem pentru fiecare? Dacă *fiecare* face ceea ce este bine pentru el, pentru *noi* va fi mai prost decât ne-ar putea fi fiecăruia. Dar pentru *noi* este mai bine pentru fiecare în parte numai dacă *fiecăruia* îi este mai prost decât decât ar putea să îi fie" (p. 91).

Dintre cele două teorii, consideră Parfit, cea care e pusă în dificultate de situaţii precum dilema prizonierului este teoria interesului propriu. Şi anume în următorul sens. Să spunem că o teorie se **auto-anulează în sens colectiv** *dacă e sigur că, dacă noi toţi urmăm acea teorie, vom face ca scopurile fiecăruia să fie atinse mai prost decât s-ar fi întâmplat dacă nimeni dintre noi nu s-ar fi comportat conform cu acea teorie* (p. 55). Or, dilema prizonierului spune că există situaţii în care acest lucru se întâmplă: mai întâi, fiecare jucător are propriile sale scopuri (să facă astfel încât pentru el rezultatele acţiunii sale să fie cele mai bune); în al doilea rând, rezultatul acţiunii fiecăruia depinde (în parte) de ceea ce fac ceilalţi jucători. Iar când sunt îndeplinite condiţiile ce definesc dilema, rezultatul la care se ajunge nu este un optim Pareto[24]. Teoria C consecinţionistă nu este însă afectată de dilemă, fiindcă ea nu admite că fiecare actor are propriile sale scopuri; dimpotrivă, ca teorie morală ea cere ca scopurile pe care le urmăresc actorii să fie aceleaşi.

[24] Există, arată Parfit (1984: pp. 95-96), şi alte teorii care se auto-anulează în sens colectiv. Între acestea se găsește morala simţului comun. Potrivit acesteia, există persoane pentru care noi avem obligaţii speciale. E vorba de oamenii cu care avem diverse relaţii de prietenie sau de rudenie, precum părinţii, copii, fraţii şi surorile, prietenii, binefăcătorii, clienţi, pacienţii, colegii, vecinii etc. Morala simţului comun constă în mare parte în obligaţii faţă de acest gen de persoane. Or, argumentează Parfit, nu e greu să construim dileme de tipul celei a prizonierului care să ridice probleme acestei teorii morale. De exemplu, iată o dilemă a părintelui: fiecare părinte poate fie să îşi salveze propriul copil de la un rău mic (alternativa 1), sau să salveze copilul celuilalt de la un rău mai mare (alternativa 2). Matricea de mai jos descrie jocul rezultat, a cărui structură e cea a dilemei prizonierilor:

	Părintele 2: salvează propriul copil	Părintele 2: salvează copilul celuilalt
Părintele 1: salvează propriul copil	Amândoi copiii suferă cea mai mare vătămare	Copilul lui 1 nu suferă nici o vătămare; copilul lui 2 suferă ambele vătămări
Părintele 1: salvează copilul celuilalt	Copilul lui 2 nu suferă nicio vătămare; copilul lui 1 suferă ambele vătămări	Amândoi copii suferă vătămarea mai mică

Cum poate fi soluționată problema astfel formulată? Parfit construiește următoarea schemă (p. 63):


Fiecare poate acționa mai altruist
(1) Fiindcă devine imposibil să actioneze egoist
Fiindcă fiecare persoană devine dispusă să acționeze altruist. Aceasta,
pentru că acțiunea altruistă e mai bună pentru fiecare. Aceasta pentru că:
Fie că acțiunea altruistă este mai bună sau nu; Acum se poate ca
(2) s-a schimbat situația în care se află
(3) el s-a schimbat
(4) Datorită acestei schimbări în el, acțiunea mai altruistă nu e mai rea pentru el
(5) În ciuda acestei schimbări în el, acțiunea mai altruistă e încă mai rea pentru el.

Soluția dilemei este ca fiecare să se comporte mai altruist (să coopereze). Dar fiecare poate ajunge să se comporte astfel pentru că apar anumite constrângeri asupra acțiunilor sale. Acestea, argumentează Parfit, sunt de două feluri: **politice** și **morale**. Iată două soluții politice. Prima: de pildă taxele asupra pescarilor pot deveni foarte mari, încât să fie de-a dreptul inconceptibil să mai pescuiești; sau soldații pe front ar putea fi legați de tranșee. Cea de-a doua soluție e mai puțin directă. Schimbarea situației s-ar putea face printr-un sistem de recompense: de pildă, statul ar putea să ofere reduceri de taxe pentru proprietarii de autoturisme electrice; sau ar putea să ofere compensații pentru agricultorii care nu cresc numărul de vaci sau de oi pe un anumit teritoriu etc. Soluțiile următoare sunt morale:

- *Încrederea* noastră în ceilalți ar putea crește: promisiunea mea că voi face o acțiune mai altruistă va avea mai mari șanse să fie acompaniată de o promisiune similară din partea celorlalți.
- Am putea deveni mai *reluctanți să defectăm*. Dacă fiecare crede că ceilalți cooperează, atunci fiecare va prefera să coopereze.
- Am putea deveni mai altruiști: iar atunci cu toții ne vom comporta mai altruist.
- Am putea deveni mai *kantieni*: atunci fiecare va tinde să facă ceea ce toți ceilalți vor vrea în mod rațional să facă. Dar, cum comportamentul egoist nu e universalizabil, cel mai altruist va putea fi acceptat ca lege universală.

Să reținem că aceste tipuri de soluții nu sunt exhaustive: ele doar indică în ce fel se pot construi diferite soluții specifice, concrete.

Două exemple. Să încercăm, la modul general și pe scurt, să aplicăm aceste unelte la analiza unor episoade foarte cunoscute din istoria societății noastre. Mă voi opri asupra schimbărilor radicale sociale din secolul al XVIII-lea din Țara Românească. Mai întâi voi avea în vedere reformele realizate de către domnitorul Constantin Mavrocordat, în anii 1745 – 1746, care au culminat cu abolirea rumâniei. Apoi mă voi referi la raporturile dintre boieri și țărani la mijlocul secolului al XVIII-lea, încercând o conceptualizare în cadrul formulat aici a relațiilor dintre aceștia. Interesul nu este unul istoric; de aceea, accentul va cădea asupra posibilității de a vedea altfel decât în mod obișnuit o problematică, detaliile putând desigur de fiecare dată să fie nuanțate[25].

La revenirea sa în scaunul Țării Românești, în iulie 1744, Constantin Mavrocordat era pus în fața unei situații sociale dosebit

[25] Informațiile istorice sunt preluate în principal din Constantiniu (1972), Hitchins (1998).

de grave. Evaziunea fiscală era imensă (numărul contribuabililor scăzuse la jumătate în mai puţin de cinci ani), iar depopularea ţării, prin fuga în masă a ţăranilor de pe moşii, devenise un fenomen generalizat. Chiar firmanul de învestire îi cerea domnitorului în mod limpede: „vei readuce pe toţi locuitorii ... împrăştiaţi în toate direcţiile". Fuga de pe moşii a ţăranilor făcea ca veniturile visteriei domneşti, ca şi cele ale boierilor, să se reducă în proporţii catastrofale. Pe de altă parte, schimbările incrementale (sau revenirea la măsurile luate de C. Mavrocordat în timpul anterioarei domnii în 1939) nu păreau să mai ofere ţăranilor garanţiile suficiente pentru a se reîntoarce. Chiar dacă nu e limpede dacă acţiunile finale ale domnitorului, care au condus în 1746 la abolirea rumâniei, au fost cele pe care el le avea ca elemente ale unui plan bine stabilit, cu încetul s-a impus pentru domnie alternativa: sau slobozirea rumânilor, sau menţinrea rumâniei. Pe de altă parte, pentru ţărani alternativa era: sau rămân plecaţi, sau se întorc în satele de unde fugiseră.

Pare rezonabil să admitem că, cel puţin iniţial, preferinţele au fost următoarele[26] (ordinea în care sunt formulate e ordinea presupusă):

	Domnie	Ţărani
1	Menţinerea rumâniei + întoarcerea ţăranilor	Slobozirea rumânilor + întoarcerea ţăranilor
2	Slobozirea rumânilor + întoarcerea ţăranilor	Slobozirea rumânilor + neîntoarcerea ţăranilor
3	Menţinerea rumâniei + neîntoarcerea ţăranilor	Menţinerea rumâniei + neîntoarcerea ţăranilor
4	Slobozirea rumânilor + neîntoarcerea ţăranilor	Menţinerea rumâniei + întoarcerea ţăranilor

[26] Modelul formulat e foarte vulnerabil în acest loc: alte distribuţii ale preferinţelor între cele patru alternative ar putea să conducă la jocuri care nu au forma dilemei prizonierului; corectitudinea modelului depinde deci de preferinţelor actorilor pe care le considerăm că reflectă realitatea.

Plecând de aici, să construim un joc în care ataşăm câştiguri fiecăruia din cei doi jucători (domnia, respectiv ţăranii – atenţie! Ţăranii sunt consideraţi aici nu ca un grup, ci în sens distributiv). Varianta aflată pe primul loc are patru puncte, cea pe locul secund trei puncte ş.a.m.d. (Încă un lucru important: această ataşare de numere nu implică în niciun fel o comparaţie interindividuală a câştigurilor.) Cu aceasta, ajungem imediat la următorul joc:

	Domnia: Slobozirea rumânilor	Domnia: Menţinerea rumâniei
Ţăranii: Rămân plecaţi	1 3	2 2
Ţăranii: Se întorc	3 4	4 1

Raţional, părţile vor alege în felul următor: ţăranii vor rămâne plecaţi, iar domnia va încerca menţinerea rumâniei. Dar, cum se observă imediat, astfel ajungem la o dilemă clasică: fiindcă rezultatul obţinut este acela în care fiecare jucător obţine câştigul 2 (aflat pe locul trei în preferinţele sale), chiar dacă este disponibil un rezultat Pareto superior, deci unul care asigură fiecărui jucător un câştig mai mare: anume rezultatul de găsit în căsuţa din stânga jos, caracterizat prin (4, 3) – şi care ar fi obţinut dacă ţăranii ar adopta strategia de a se reîntoarce în satele lor, iar domnia ar adopta alternativa slobozirii rumânilor.

Între 1744 şi 1746 pentru ambele părţi au crescut stimulentele (şi au fost formulate argumentele) care au condus la o schimbare în această direcţie. Pentru domnie, situaţia financiară a ţării indica faptul că menţinerea vechilor aranjamente sociale nu mai oferă nici stimulentele şi nici garanţiile necesare; apoi, aşa cum am văzut, chiar Poarta, prin firmanul de învestire a lui Constantin Mavrocordat, permitea luarea unor măsuri excepţionale. În al treilea rând, măsura de slobozire a rumânilor era una care crea un

cadru remarcabil de potrivit întăririi statului. Într-adevăr, pe de o parte în acest mod era eliminată autoritatea boierilor, care era interpusă între ţărani şi stat.

Pe de altă parte, o asemenea măsură avea un rol imens în structurarea ordinii sociale: slobozirea românilor, însoţită de bună seamă de reglementări privind munca de clacă a ţăranilor făcea ca statul să realizeze o uniformizare socială. E interesant în acest sens felul în care s-a uniformizat în timp numărul zilelor de clacă. Dacă într-o primă etapă tendinţa de uniformizare era către un număr de şase zile pe an (pentru ţăranii reîntorşi, pentru cei de pe moşiile mănăstireşti etc.), în timp tendinţa de uniformizare la un număr de 12 zile se făcea doar prin intermediul hrisoavelor domneşti. (E demn de menţionat şi un argument ideologic: într-un hrisov din august 1746 se afirma că „a avea supuşi robiei pe pravoslavnicii creştini, care suntu întru o credinţă cu noi, nu iaste lucru creştinescu, ci de mare pagubă pentru sufletele noastre".)

Pentru ţărani, stimulentele pentru reîntoarcere au luat forme diverse. Chiar înainte de abolirea rumâniei domnul făcuse unele răscumpărări ale rumânilor cu bani din visteria domnească; de asemenea, domnia îi stimula „să iasă la divan" pe acei ţărani care „nu să va suferi", amintindu-le astfel că pricinile privind statutul lor sunt de competenţa domniei. De asemenea, dacă fugarii se reîntorceau, urmau să presteze doar şase zile de clacă, nu 12 cât prestau ceilalţi.

În acest fel a devenit fezabilă pentru toţi jucătorii o altă alegere, anume cea care a putut duce la o situaţie Pareto optimă: întoarcerea ţăranilor în satele lor, dar cu nou statut, de oameni slobozi.

Să trecem acum la al doilea exemplu. El vizează de data aceasta nu relaţiile directe dintre domnie şi ţărani, ci acelea dintre ţărani şi boierii pe ale căror moşii locuiau. În a doua jumătate a secolului

al XVIII-lea, după reformele lui C. Mavrocordat şi altele ulterioare acestora, raporturile sociale erau reglementate printr-o serie de acte, care priveau pe de o parte desfăşurarea muncii de clacă şi, pe de altă parte, celelalte obligaţii avute de ţărani faţă de boieri. Să admitem că atât boierii cât şi ţăranii (fiecare grup va fi din nou considerat în sens distributiv – deci vom avea în vedere comportamente individuale, nu de grup) acţionau raţional: altfel zis, fiecare dorea să obţină cât mai mult şi să aibă costuri cât mai mici. Dar membrii celor două grupuri se aflau în competiţie, fiindcă era în discuţie, pe de o parte, distribuirea zilelor de muncă (zile de muncă de clacă pentru boier sau în folosul propriu al ţăranului), iar pe de altă parte distribuirea pământului moşiei (exploatată de boier în mod direct sau de ţărani). Pentru boieri să considerăm două alternative accesibile: încercarea de a creşte numărul de zile de muncă de clacă ale ţăranilor (6 zile sau 12 zile sau chiar mai multe) şi solicitarea din partea ţăranilor a prestării şi altor obligaţii, în bani sau în natură. Pentru ţărani, să considerăm iarăşi două alternative de acţiune menite să le asigure fie costuri mai mici – prin scăderea cantităţii de muncă depusă în zilele de clacă – fie câştiguri mai mari – prin solicitarea unor plăţi mai mari pentru zilele prestate cu simbrie pe moşiile boierilor sau mănăstirilor.

Să vedem în ce constau pentru fiecare jucător aceste alternative. Să începem cu ţăranii. Prima alternativă, de scădere a cantităţii de muncă depusă în zilele de clacă, a luat diferite forme. Chiar domnitorul Al. Ipsilanti, referindu-se la modul în care sunt îndeplinite de ţărani obligaţiile stabilite prin *Pravilniceasca condică*, arăta în 1781 că: 1) ţăranii nu merg ei înşişi la clacă, ci trimit femeile sau copiii să muncească; 2) ajung târziu la muncă şi nu lucrează toată ziua; 3) intensitatea muncii e redusă; 4) nu fac munca respectivă la timpul cuvenit; 5) fac alte munci decât cele rânduite; 6) nu merg deloc la clacă. Încât rămâne „numai cu numele că se face clacă". Cea de-a

doua strategie a ţăranilor era să scumpească ziua de muncă cu simbrie. Ziua de muncă ajunge să coste de la 4 – 5 parale chiar 25 – 30 parale; ţăranii vând mai scump produsele muncii lor: astfel preţul carului cu fân creşte de la 2 taleri la 10 – 15 taleri.

Pentru boieri, prima alternativă, de creştere a numărului zilelor de clacă, a însemnat pe de o parte creşterea efectivă a numărului acestora (care au ajuns în general la 12); dar a putut însemna şi încercarea de mări intensitatea muncii. Pesemne că instituţia normei de muncă pe zi, a nartului de arat în Moldova este cea mai cunoscută. Dar erau practicate şi alte metode, de pildă ducerea ţăranilor pe moşii îndepărtate sau nerespectarea împărţirii zilelor de clacă pe anotimpuri etc. Boierii au încercat să crească mult obligaţiile ţăranilor, în afara zilelor de clacă. Astfel, alături de muncă au cerut şi bani (chiar dacă acest lucru nu era conform cu reglementările); au cerut plăţi în natură ridicate (de pildă, din cinci căpiţe de fân au cerut una); ba chiar solicitau munca membrilor familiilor clăcaşilor (de exemplu, soţiile acestora trebuiau să toarcă) etc.

Cele patru posibile rezultate ale acţiunilor lor pot fi iarăşi aranjate într-o ordine a preferinţelor. Rezonabil, am putea presupune că acestea sunt următoarele[27]:

	Boieri	Ţărani
1	Creşterea numărului zilelor de clacă + scumpirea zilei de muncă	Scăderea cantităţii de muncă depusă în zilele de clacă + solicitarea prestărilor de alte obligaţii
2	Solicitarea prestărilor de alte obligaţii + scumpirea zilei de muncă	Scumpirea zilei de muncă + solicitarea prestărilor de alte obligaţii
3	Creşterea numărului zilelor de clacă + scăderea cantităţii de muncă depusă în zilele de clacă	Scăderea cantităţii de muncă depusă în zilele de clacă + creşterea numărului zilelor de clacă
4	Solicitarea prestărilor de alte obligaţii + scăderea cantităţii de muncă depusă în zilele de clacă	Scumpirea zilei de muncă + creşterea numărului zilelor de clacă

[27] A se vedea nota anterioară.

Ca şi mai devreme, să construim un nou joc în care ataşăm câştiguri fiecăruia din cei doi jucători (boierii, respectiv ţăranii). Din nou, varianta aflată pe primul loc are patru puncte, cea pe locul secund trei puncte ş.a.m.d. Avem:

	Boierii: Creşterea numărului zilelor de clacă	Boierii: Solicitarea prestărilor de alte obligaţii
Ţăranii: Scăderea cantităţii de muncă depusă în zilele de clacă	2 2	1 4
Ţăranii: Scumpirea zilei de muncă	4 1	3 3

Am ajuns din nou la o dilemă a prizonierului, căci dacă joacă raţional un boier va alege să obţină o creştere a numărului zilelor de clacă, iar un ţăran va urmări să muncească tot mai puţin pentru boier în acele zile. Aceasta, chiar dacă există un rezultat superior Pareto celui la care se ajunge astfel, anume acela în care ţăranii câştigă mai mult, prestând zile de muncă cu simbrie plătite mai scump, iar boierii solicită ţăranilor alte obligaţii.

Nu voi discuta mai departe acest exemplu. Ar fi însă interesant de cercetat dacă aceasta a fost alegerea, sau dacă s-au creat stimulente care au tins să modifice comportamentul actorilor spre rezultatul Pareto superior. Istoricii sper că vor formula răspunsuri pertinente în acest sens.

Voi aminti pe scurt doar două „paradoxuri" aduse nu de puţine ori în prim plan. Primul este acela că, pe de o parte, boierii şi mănăstirile se străduiau să obţină un număr cât mai mare de zile de clacă din partea ţăranilor: 12 sau chiar mai multe zile erau stipulate în diversele coduri de legi. Dar, pe de altă parte, adesea numărul de zile efectuate de ţărani pe moşii nu depăşea 3 până la 9 zile pe an (Constantiniu: 1972, pp. 177 – 182; Hitchins: 1998, pp. 107 – 108). O explicaţie avansată uneori e că ţăranii se opuneau efectuării

acelor zile; o alta e că moșiile nu puteau absorbi atât de multă muncă. Dar atunci nu se poate explica de ce totuși boierii doreau un număr mare de zile. Conceptualizarea de aici a situației spune altceva: anume că structura de câștiguri a jocului îi determina pe jucători să cadă în căsuța din stânga sus, ineficientă Pareto, cu consecința că țăranii încercau să scadă cantitatea de muncă depusă în timpul zilelor de clacă, ceea ce determina boierii să nu mai considere eficientă utilizarea acestei forme de plată (și deci să nu protesteze atunci când numărul de zile de clacă scădea).

Un al doilea "paradox" e următorul: deși nu erau utilizate toate zilele de clacă, boierii și mănăstirile angajau forță de muncă cu simbrie. Cum se explică această situație? O primă explicație este că forța de muncă salariată era folosită îndeosebi pentru activități care solicitau o calificare specială, precum cele din viticultură și din creșterea animalelor[28]. O altă explicație e aceea că munca salariată asigura stimulente mai bune pentru țărani și deci era mai productivă. Conceptualizarea de aici a situației indică o nouă explicație: anume că pe parcursul secolului al XVIII-lea interacțiunile *repetate* ale actorilor sociali – boieri și țărani – au făcut ca rezultatul dilemei să fie unul mai optim. Așa cum se vede din tabelul de mai sus, optimul este dat de situațiile în care țăranii tind să crească nivelul simbriei, iar boierii tind să se orienteze nu spre zilele de clacă, ci spre prestări de alte obligații din partea țăranilor. Coroborate, aceste mișcări conduc spre ieșirea din situația Pareto inferioară (2, 2) și deplasarea spre căsuța din partea din dreapta jos, cu rezultatul (3, 3). Dar desigur că, pentru a fi acceptabilă, și această explicație ar avea nevoie de sprijinul cercetărilor empirice.

[28] Dar datele arată că și claca era folosită în acest scop.

4.4. Extinderi ale dilemei

Am văzut în secțiunea anterioară că structura dilemei prizonierului se poate menține și atunci când modificăm unele dintre condițiile acesteia: când, de exemplu, numărul strategiilor de acțiune e mai mare, sau când numărul de jucători este n ($n \geq 2$). În secțiunea aceasta voi menționa unele dintre extinderile posibile ale situațiilor de tipul dilemei. Anume, voi discuta pe scurt cazurile în care prin participarea unui număr mai mare de jucători se produce un beneficiu social, precum și cele în care situațiile de tipul dilemei se repetă.

Beneficii sociale. Să presupunem că un număr n de jucători interacționează. Dacă cel puțin m dintre aceștia cooperează (și deci $n - m$ defectează) atunci se produce un beneficiu social. Cum va raționa un jucător din cadrul grupului? De exemplu, cei n jucători sunt proprietarii terenurilor de pe marginea unui drum de servitute. Dacă m dintre ei cooperează, atunci fondurile strânse sunt suficiente pentru a pietrui drumul de servitute – fapt care este evident în beneficiul fiecăruia dintre cei n jucători (accesul cu automobilul e mult mai bun; prețul cu care terenul poate fi vândut e mai mare etc.). Să notăm cu c costul cooperării (suma de bani care trebuie plătită pentru a asfalta drumul) și cu b beneficiul obținut de fiecare în urma asfaltării. Avem:

	Mai puțin de m jucători aleg C	Cel puțin m jucători aleg C
Jucătorul: cooperează C	- c	b – c
Jucătorul: defectează D	0	b

Tentația T este aici aceea de a obține beneficiul b fără a plăti costul acestuia; recompensa R constă în obținerea beneficiului, plătind

costurile acestuia; pedeapsa P este aceea de a nu obține nimic; jucătorul este fraier F dacă el cooperează, când aleg C mai puțin de *m* jucători și deci beneficiul social nu se produce. Avem așadar:

$$b > b - c > 0 > -c$$

Ca și într-o dilemă a prizonierului cu doi jucători, pentru jucătorul nostru alternativa D de a defecta este cea care e rațional să fie aleasă: fiindcă dacă defectează cel mai prost rezultat la care se poate aștepta este să nu obțină nimic (P), în timp ce dacă ar coopera cel mai prost rezultat este F, adică - *c*. Pentru jucătorul nostru, cel mai bun rezultat este ca de obicei tentația T, în cazul de față *b*: situația în care îndeajuns de mulți jucători cooperează pentru a se obține beneficiul social, dar el defectează, deci nu suportă costurile obținerii acestui beneficiu. Voi spune în continuare că un comportament de acest tip este de **blatist**.[29]

Iată cum descrie D. Hume comportamentul blatistului (al **excrocului inteligent**):

> Tratând viciul cu cea mai mare imparțialitate și făcându-i toate concesiile posibile, trebuie să recunoaștem că nu avem niciodată nici cel mai mic pretext ca, din punctul de vedere al interesului propriu, să-i dăm lui preferință și nu virtuții; cu excepția, poate, a situațiilor în care este vorba de dreptate, când un om, privind lucrurile într-o anumită lumină, poate adesea părea că pierde datorită integrității sale. Și deși se știe că fără respectul pentru proprietate nicio societate nu poate subzista, totuși, datorită imperfecțiunii felului în care sunt conduse lucrurile în lumea umană, un escroc inteligent, în anumite situații, se poate gândi că un act de inechitate sau de infidelitate va aduce o creștere considerabilă a averii sale, fără să producă nicio pagubă prea mare comunității sociale. Că *cinstea este cea mai bună politică* este o idee care poate fi o bună regulă generală, dar care poate avea multe excepții, și probabil că se poate crede că se comportă cu cea mai mare înțelepciune acela care respectă regula generală și profită de pe urma fiecăreia dintre excepțiile ei. (Hume: 1952, § 232; traducere de Liviu Daniel Cârstea)

Problema care răsare imediat este aceea că un astfel de raționament e accesibil fiecăruia dintre cei *n* jucători. Ca urmare, fiecare va considera că cea mai bună strategie de acțiune este aceea de a fi blatist. Cum atunci mai mult de *n* – *m* jucători vor defecta, beneficiul social nu va fi produs, iar fiecare jucător va obține un beneficiu egal cu 0, adică pedeapsa P. Or, exact acest rezultat e cel specific aranjamentelor de tipul dilemei prizonierului. Să ne amintim de un eveniment relatat de presa românească acum câțiva ani. În urma unui control s-a constatat că pe un tren personal folosit de navetiști majoritatea covârșitoare a acestora nu aveau[30] bilet: erau, în sensul

[29] Aceasta este traducerea pe care o prefer pentru temenul englez *free rider*. Nu sunt sigur că traducerea este cea mai bună (având în vedere sensul în rusește al lui *blat*), dar cred că e o traducere care, ținând seamă de felul în care termenul este folosit în limba română, e satisfăcătoare.

[30] Pentru unii cititori, formularea de mai sus ar putea să ridice unele semne de întrebare: fiindcă, s-ar argumenta, ea nu este este corectă gramatical. Gramatical ar trebui să se spună: „Majoritatea covârșitoare a acestora nu *avea* bilet", iar nu, așa cum am scris aici: „Majoritatea covârșitoare a acestora nu *aveau* bilet". Fiindcă, se argumentează, subiectul propoziției este majoritatea, iar acest substantiv este luat la singular.

Părerea mea este că acest argument – care observ că a devenit foarte comun – este total greșit. E drept că din punct de vedere gramatical cuvântul „majoritatea" este subiectul propoziției; dar el nu este așa și din punct de vedere logic. Logic, în propoziție se vorbește despre oameni, care în majoritatea lor nu aveau bilet. Sensul logic al propoziției este următorul: „Cei mai mulți

cel mai direct al termenului, blatiști. Ca urmare, compania de căi ferate a decis suspendarea acelui tren – rezultatul fiind deci că beneficiul social nu s-a mai produs.

Un exemplu de comportament blatist, pe care îl întâlnim cu toții atunci când circulăm pe drumurile publice, este cel al conducătorilor de vehicule (în special de autoturisme puternice și noi) care nu respectă coloana: chiar dacă pe același sens de circulație sunt multe vehicule, care toate așteaptă culoarea verde a semaforului – iar uneori se așteaptă, în intersecțiile aglomerate, de mai multe ori această culoare! – unii conducători de vehicule încearcă să ajungă în față, sărind coada existentă. Adesea însă ei ajung în fruntea coloanei de autovehicule pe mai multe rânduri și împiedică o circulație fluentă. Chiar dacă ei câștigă în timp, rezultatul acestui comportament e că aglomerația se mărește – iar consecințele sunt proaste nu numai pentru cei care stau la rând, ci și pentru blatiștii înșiși. (Acest tip de comportament e avut direct în vedere, și e interzis, de **Legea nr. 49/ 2006 privind circulatia pe drumurile publice: la art. 90 al. 3 lit. a se interzice explicit „**depășirea coloanelor de vehicule oprite la culoarea roșie a semaforului sau la trecerile la nivel cu calea ferată".)

oameni nu aveau bilet" – iar acum e evident de ce predicatul trebuie să se acorde cu „oameni", iar nu cu „majoritatea".

Uneori greșeala de a urma în exprimare lingviștii, iar nu logicienii, duce la situații de-a dreptul comice. Să presupunem că e adevărată propoziția: „Majoritatea oamenilor din grupul *G* au ochii albaștri"; și să zicem că ar trebui să ne luăm după lingviști, încât să spunem: „Majoritatea oamenilor din grupul *G* are ochii albaștri". Aș dori să mi se arate și mie de către lingviști o majoritate care are ochi, și că – mai mult – aceștia sunt albaștri: căci, după câte știu eu, ochi au doar oamenii, nu și majoritățile.

La fel, se pretinde de către lingviști că e corect să spunem: „O parte a oamenilor are ochii albaștri", iar nu – așa cum este ne cere logica (și, cred eu, bunul simț, pe care logica încearcă aici să îl urmeze): „O parte a oamenilor *au* ochii albaștri". (Sensul expresiei este limpede: există o submulțime strictă a mulțimii oamenilor astfel încât fiecare om din acea submulțime are ochi albaștri.)

Nu pot să intru aici în mai multe detalii. Am analizat pe larg chestiunea raportului dintre gramatica și logica unei propoziții în prima parte a cărții mele Miroiu (2002).

Să notăm încă un lucru. Așa cum a arătat Pettit (1986), situațiile care pot fi modelate ca dileme ale prizonierului cu *n* jucători sunt de două tipuri. Primul tip e cel discutat mai devreme, când tentația (beneficiul cel mai mare pe care îl poate obține jucătorul) e posibilă fiindcă alți jucători suportă costul producerii beneficiului social. În aceste cazuri cea mai bună situație în care se poate plasa cineva este aceea de a fi blatist. Dar mai există și un alt tip de situații: acelea în care jucătorul beneficiază prin faptul că îi vatămă pe alții. Să presupunem că *n* candidați au aplicat pentru aceeași poziție în cadrul unei firme (sau au aplicat pentru o bursă). Dacă sunt onești și completează corect aplicațiile, jucătorii au o șansă aproximativ egală de a fi selectați. Dacă însă cineva completează fals aplicația, atunci – cu riscul, destul de mic, de a fi depistat – el va avea șanse mai mari de a fi selectat. Dacă însă toți mint, atunci candidații au din nou șanse egale, numai că acum toți sunt expuși riscului de a fi detectați. O dilemă a prizonierului este de acest a doilea tip și presupune nu un comportament blatist, ci unul „murdar"[31].

Iterarea dilemei. Probabil că unul dintre cele mai vechi exemple de dilemă a prizonierului se găsește în opera lui D. Hume. El descrie la un moment dat în felul următor o *dilemă a fermierului*:

> Ovăzul tău s-a copt astăzi; al meu va fi copt mâine. E profitabil pentru amândoi ca eu să lucrez cu tine astăzi, iar tu să mă ajuți

[31] E important de notat că această abordare modifică una dintre supozițiile teoriei alegerii raționale, anume acea parte a ideii de interes propriu potrivit căreia actorul rațional nici nu are un interes ca celorlalți să le fie mai rău (nu este invidios).

> mâine. Eu nu îţi port prietenie, iar tu mie la fel de puţină. De aceea, eu nu îmi dau nicio osteneală pentru tine; iar dacă aș lucra pentru tine așteptându-mă ca tu să îmi răspunzi la fel, știu că voi fi dezamăgit și că în van voi vedea recunoștința ta. De aceea te voi lăsa să lucrezi singur. Tu mă vei trata în același fel. Iar zilele trec – și amândoi ne pierdem recoltele din lipsă de încredere și de garanție reciprocă. (Hume: 1739, cartea a III-a, partea a II-a, secțiunea 5: 'Of the Obligation of Promises')

E interesant că dilema fermierului diferă de cele discutate până acum prin aceea că cei doi jucători nu au poziții simetrice: eu sunt în poziția de a acționa astăzi, în timp ce tu vei acționa mâine. De aceea, cei doi jucători nu au aceleași strategii de acțiune. În timp ce eu pot coopera (C) sau defecta (D), tu ai la dispoziție patru strategii: să imiți comportamentul meu (I), să faci exact opusul a ceea ce am făcut eu (O), să cooperezi necondiționat (Cn) – deci fără să ții seamă ce ceea ce fac eu – sau să defectezi necondiționat (Dn) – iarăși neținând seamă de cum acționez eu (Kuhn: 2006).

	Tu: Cn	Tu: Dn	Tu: I	Tu: O
Eu: C	R R	T F	R R	T F
Eu: D	F T	P P	P P	F T

Dacă cei doi fermieri sunt raționali, atunci primul va alege strategia D, iar al doilea va alege strategia Dn. Echilibrul Nash al jocului ne conduce la căsuța (P, P); or, acest rezultat nu este Pareto optim, fiindcă jucătorilor le era accesibil și rezultatul în care amândoi cooperau.

Dar cei doi fermieri observă că rezultatul la care ajung este unul prost pentru amândoi. Și mai știu că anul viitor situația se poate repeta. Apare astfel următoarea întrebare: este această așteptare ca dilema să se repete de natură să modifice felul în care jucătorii se vor comporta? Întrebarea este foarte pertinentă, fiindcă în viața socială interacțiunile dintre oameni sunt de foarte multe ori repetate. Să ne gândim de exemplu la relațiile dintre un comerciant și un client al său. Când comerciantul știe că șansele de repetare a interacțiunii cu clientul sunt foarte mici, atunci tentația sa de a defecta (de a înșela clientul, fie prin pretinderea unui preț foarte ridicat, fie printr-o marfă de calitate proastă etc.) este ridicată. Lucrurile se întâmplă astfel în ceea ce adesea se numește economia de bazar: probabilitatea să existe o nouă tranzacție cu același client este mică. Când însă același client va putea veni și mâine și peste încă o săptămână și așa mai departe, comerciantul are un stimulent puternic să coopereze, fiindcă astfel își asigură o vânzare mai mare și sigură.

Winiecki (1997) dă o descriere a acestei probleme pe cazul apariției piețelor în perioada de după 1989 în țările post-socialiste. Este recunoscut adesea că multe dificultăți și costuri ridicate în acest proces au provenit din incompletitudinea și ineficiența sistemului juridic. Dar, după Winiecki, alături de aceste cauze, în trecerea de la bazar la piață, deci de la tranzacții singulare la interacțiuni repetate, comportamentul de tip blatist a avut un rol important. Iar crearea piețelor a însemnat și apariția mecanismelor de reducere a incidenței unor astfel de comportamente.

Să elaborăm mai riguros acest raționament. Un joc cu structura dilemei prizonierului poate fi jucat o singură dată sau de mai multe ori. Anume, de un număr finit de ori, dar definit – și cunoscut de fiecare jucător; de un număr finit, dar indefinit de ori (iar jucătorii nu cunosc de câte ori va fi jucat jocul) sau de un număr infinit

de ori. Pentru fiecare din aceste cazuri, raționamentul are o formă diferită.

Iterări de un număr finit și definit de ori. Cei doi fermieri știu că și anul viitor se vor găsi în aceeași situație. Cum eu mi-am propus ca atunci când copilul meu va deveni elev de liceu să vând ferma și să mă mut la oraș, înseamnă că eu cunosc că interacțiunile vor dura încă 10 ani. Iar vecinul meu știe acest lucru. Acum, pentru fiecare dintre noi este mai bine să cooperăm anul acesta, fiindcă știm că vom fi și anul viitor în situația de a coopera: căci dacă nu cooperezi anul acesta, anul viitor eu nu te voi mai ajuta; și invers.

Dar următorul raționament este ușor de formulat. În el e aplicată **metoda inducției inverse** (a se vedea și secțiunea 3.4). Anume, plecăm de la rezultatul final, presupus ca atins, și încercăm să vedem cum s-a ajuns acolo; apoi alegem comportamentul care poate conduce la acel rezultat. Să zicem deci că am fi în ultimul an, al zecelea, în care eu voi mai lucra pământul. Atunci știu că dilema nu se va mai repeta și aleg să defectez. La rândul tău, tu știi de asemenea că dilema nu se va mai repeta și știi cum voi raționa eu, deci de asemenea vei defecta. Însă în al noulea an fiecare dintre noi știm că în anul următor fiecare va defecta. Dacă eu cooperez, tu sigur nu vei coopera; de aceea eu defectez, și la fel vei face. Mergând invers, cu aceeași schemă de raționament, vom conhide că și în primul an niciunul dintre noi nu va coopera. Ca urmare, dacă dilema se repetă, dar de un număr finit și definit de ori, va fi aleasă perechea de strategii (D, D), la fel ca și în cazul în care dilema s-ar juca o singură dată.

Iterări de un număr finit dar indefinit de ori. Situația pare să se schimbe însă radical dacă renunțăm la supoziția că interacțiunea se va face de un număr dat de ori, cunoscut de toți jucătorii. Și eu

și tu suntem fermieri și știm că toată viața vom lucra pământul; ba chiar că urmașii noștri vor face același lucru. Desigur că numărul interacțiunilor este finit, dar nu știm care va fi acest număr. Consecința acestei noi scheme de interacțiune este că nu vom mai putea aplica inducția inversă: fiindcă nu putem determina un anumit stadiu final, o ultimă interacțiune între noi.

Ce se întâmplă în acese cazuri? Mai multe teoreme[32] arată că în cazul unei dileme a prizonierului, repetate de un număr indefinit de ori, există echilibre[33] în care jucătorii beneficiază de rezultate mai bune decât cele oferite de perechea de strategii (D, D). De pildă, un echilibru e acela în care jucătorii vor coopera întotdeauna; un altul e cel în care ei vor defecta întotdeauna; altele sunt cele în care fiecare jucător va adopta o anumită strategie, jucând uneori C și alteori D. De exemplu, să presupunem că jucătorul 1 adoptă următoarea strategie: el va coopera în 51% din cazuri dacă jucătorul 2 cooperează mereu, și va defecta mereu în cazul în care jucătorul 2 defectează cel puțin o dată. Atunci pentru jucătorul 2 răspunsul cel mai bun (care îi asigură beneficiile mai mari) este ca el să coopereze mereu, dacă jucătorul 1 adoptă această schemă de joc. Să notăm însă că, într-o dilemă simetrică, prin adoptarea acestor strategii de joc cei doi jucători nu vor obține aceleași câștiguri: întrucât va coopera mereu, jucătorul 2 va primi în 49% din cazuri recompensa F, iar în 51% din cazuri va primi R; dar jucătorul 1 va primi în 49% din cazuri recompensa T, iar în 51% din cazuri va primi R. Or, cum T > F, jucătorul 1 va avea câștiguri mai mari.

Echilibrele noi care apar în jocurile cu repetiție nu sunt așadar cele simple, de forma lui (D, D). Jucătorii vor fi mai mult dispuși

[32] Acestea sunt *folk theorems*, fiindcă teoreticienii le-au discutat chiar ani înainte ca o demonstrație riguroasă a acestora să fie publicată.

[33] Pentru semnificația generală a acestor rezultate, a se vedea secțiunea 5.3.2.

să coopereze decât în situația în care aveam o dilemă a prizonierului, care se repetă o singură dată. Motivul pentru acest lucru este posibil este acela că jucătorii sunt conștienți de posibilitatea ca jocul să se repete, deci ca ei se se întâlnească și altă dată. (Desigur, probabilitatea de a ne întâlni cu ceilalți depinde de mulți factori. Dacă locuiesc într-un sat e mult mai probabil să mă întâlnesc cu cineva decât dacă locuiesc într-o metropolă: nu e de aceea de mirare că oamenii care locuiesc în sat se salută între ei.) Cu alte cuvinte, alegerea pe care o fac astăzi dobândește și un alt sens: ea nu numai că determină rezultatul dilemei jucate acum, ci influențează și alegerile ulterioare ale jucătorilor. Viitorul dobândește astfel un rol esențial în modul în care aleg jucătorii în prezent.

Considerații de tipul menționat aici au motivat cel puțin două mari tipuri de strategii de cercetare. Primele sunt experimentale: este oare posibil să testăm empiric astfel de ipoteze privind felul în care oamenii se comportă în situații precum dilema prizonierului? Putem deci construi modele care să fie supuse testului empiric? Strategiile de cercetare de al doilea tip au produs modele mai complexe (care și ele, apoi, au fost testate empiric). Anume, ele s-au concentrat asupra strategiilor complexe de comportament folosite de oameni atunci când se confruntă cu dileme repetate.

Să discutăm mai întâi foarte pe scurt primul tip de strategii de cercetare. Ne putem întreba: dacă punem membrii unui grup de oameni într-o situație de dilemă repetată (fără ca ei să cunoască de câte ori este repetată aceasta), atunci ei se vor comporta așa cum prezice teoria? Psihologii au obținut concluzii deosebit de interesante în acest sens. Bunăoară, să ne amintim că în clasica dilemă jucătorii erau izolați între ei (în două celule), nu puteau comunica. Se schimbă ceva dacă le permitem să comunice? Experimentele au

confirmat intuiția: dacă jucătorii pot comunica[34], atunci frecvența cooperării crește pe măsură ce a) se pot auzi, b) se pot vedea, c) se pot și vedea și auzi (Rapoport, Chammah: 1965). Sau: depinde felul în care oamenii se comportă de sexul lor, ori de cultura căreia îi aparțin[35]? Depinde felul în care oamenii se comportă de modul în care este formulată problema în care se află? Astfel de experimente au fost realizate cu sutele, iar dilema repetată a prizonierului a devenit în anii 60' și 70', așa cum remarca acum trei decenii R. Axelrod (1984: p. 28), un fel de *E. coli* a psihologiei sociale. Vom reveni în capitolul următor la acest tip de abordări, în principal în legătură cu chestiunea acțiunii colective, care – după mulți autori – poate fi modelată ca o dilemă cu *n* jucători.

Iată un exemplu clasic (Tversky, Kahneman: 1986) privitor la rolul informațiilor în comportament: subiecților li s-au oferit informații statistice cu privire la tratamentul cancerului de plămâni. Unor subiecți statisticile le-au fost prezentate în termeni de rate de mortalitate, iar altora în termeni de rate de supraviețuire. Apoi li s-a cerut să indice tratamentul pe care îl preferă. Informația era următoarea:

– **Supraviețuire**: dacă se aplică un tratament *chirurgical*, atunci din 100 de bolnavi 90 supraviețuiesc perioadei postoperatorii, 68 sunt în viață după un an și 34 sunt în viață după cinci ani; dacă se folosește ca tratament *iradierea*, atunci toți trăiesc

[34] Cum voi spune în Capitolul 5, acum ei sunt așezați într-un alt cadru instituțional.

[35] De exemplu, McClintock și McNeel (1966) au comparat felul în care se comportă belgienii și americanii când sunt puși în fața unor astfel de situații. Belgienii s-au dovedit a fi mult mai competitivi, anume tindeau fie să maximizeze diferența dintre câștigul lor și cel al celorlalți jucători, fie să aibă mai puțină încredere în cooperarea cu ceilalți.

în timpul tratamentului, 77 sunt în viaţă după primul an şi 22 după cinci ani.

– **Mortalitate**: dacă se aplică un tratament *chirurgical*, atunci din 100 de bolnavi 10 mor în perioada postoperatorie, 32 mor până la sfârşitul primului an şi 66 mor într-o perioadă de cinci ani; dacă se foloseşte ca tratament *iradierea*, atunci niciunul nu moare în timpul tratamentului, 23 mor până la sfârşitul primului an şi 78 mor într-o perioadă de cinci ani.

Formularea diferită produce efecte foarte diferite în răspunsurile subiecţilor. În formularea care făcea apel la supravieţuire doar 18% au favorizat terapia prin radiaţie, în timp ce în formularea care făcea apel la mortalitate această terapie a fost favorizată de 44% dintre subiecţi. Motivul e că în acest caz apărea evident riscul mic al unui morţi imediate. Ceea ce e interesant, arată autorii, este că acest efect se constată nu numai în cazul pacienţilor, ci şi în cel al chirurgilor experimentaţi, ca şi în cel al studenţilor în business, care au cunoştinţe mai avansate de statistică.

Cea de-a doua strategie de cercetare a dilemei repetate (indefinit) a dobândit în anii '80 şi '90 o celebritate imensă, în special datorită metodei turnirurilor lui Axelrod (1984; 1986; 1997). Să presupunem că avem doi jucători şi că aceştia se confruntă cu o interacţiune repetată între ei de tipul dilemei prizonierilor, iar ei ştiu acest lucru. Pentru fiecare jucător se deschid două căi de a juca. Prima e aceea de a lua fiecare instanţă a jocului în parte şi de juca folosind strategia aplicabilă astfel (am văzut că atunci echilibrul se atinge când fiecare defectează). Cea de-a doua este să îşi elaboreeze o politică mai generală de a juca. Mai devreme am menţionat un prim exemplu în acest sens: jucătorul va coopera în 51% din cazuri dacă jucătorul celălalt cooperează mereu, şi va defecta mereu în

cazul în care jucătorul celălalt defectează cel puţin o dată. Dar de bună seamă că putem imagina multe astfel de strategii sau politici de a juca în cazul unei dileme repetate în mod indefinit. Unele pot fi foarte simple, altele mai mult sau mai puţin complicate. Iată câteva exemple:

– Jucătorul cooperează întotdeauna.
– Jucătorul defectează întotdeauna.
– RANDOM: jucătorul alege în mod întâmplător dacă să coopereze sau nu.
– TIT FOR TAT (TFT): în primul joc cooperează; apoi alege strategia jucată în jocul anterior de celălalt jucător: dacă el a cooperat, cooperează; dacă el nu a cooperat, atunci nu cooperează[36].
– PAVLOV: în primul joc cooperează; apoi rămâne la aceeaşi strategie dacă în jocul anterior a obţinut unul din primele două rezultate: tentaţia T sau recompensa R, şi schimbă strategia în celelalte cazuri. Strategia se bazează pe „legea efectului": câştigi – stai / pierzi – schimbi.
– TIT FOR 2 TATS: în primul joc cooperează; apoi dacă în jocul anterior celălalt jucător a cooperat, el cooperează; dacă nu a cooperat, atunci cooperează încă o dată; dacă nu a cooperat în ultimele două jocuri, atunci nu cooperează.
– TESTER: la prima mutare defectează; dacă celălalt jucător defectează la un moment dat, cooperează şi apoi joacă în continuare TIT FOR TAT; dacă celălalt continuă să coopereze, mai cooperează de două ori apoi defectează mereu.[37]

[36] Programul este deci unul de tipul „ochi pentru ochi, dinte pentru dinte".

[37] Aceaastă strategie se vede uşor că e mai bună când joacă contra lui TIT FOR 2 TATS: căci cel ce joacă această din urmă strategie defectează numai după ce celălalt a defectat de două ori; or TESTER nu defectează de două ori la rând, de aceea TIT FOR 2 TATS cooperează cu TESTER şi deci este „exploatat" de acesta.

Când face apel la astfel de strategii sau politici de acțiune, jucătorul are în minte nu numai câștigul pe care îl a obține când joacă acum dilema, ci și câștigul ce poate fi obținut în urma jucării repetate a dilemei. Să presupunem că eu joc mereu D, iar tu joci mereu C. Atunci de fiecare dată eu voi obține tentația T, iar tu vei obține valoarea F. Dar să ținem seamă și de următorul lucru: de cele mai multe ori viitorul nu e atât de important ca prezentul; pentru mine faptul că obțin acum 1000 de lei e poate mult mai important decât faptul că peste douăzeci de ani voi primi 50 000 de lei. Câștigul viitor – deci cel obținut în urma jucării unor dileme viitoare – contează mai puțin decât cel prezent. Pentru a da seamă de acest lucru, se introduce adesea un **factor de actualizare** *w*, care exprimă importanța sau greutatea pe care o are următorul joc relativ la cel curent; el reprezintă gradul în care ponderăm valoarea câștigurilor viitoare relativ la câștigul curent[38]. De exemplu să presupunem că $w = ½$, deci că importanța fiecărui joc este jumătate din cea a jocului anterior. Atunci câștigul cumulativ pe care îl voi obține eu (când eu joc întotdeauna D iar tu joci întotdeauna C), dacă dilema se va juca indefinit de mult, va fi $T \cdot (1 + ½ + ¼ + 1/8 ...)$. Cum se știe, suma acestui șir este 2. În general, pentru un *w* oarecare, valoarea cumulativă a șirului $1 + w + w^2 + w^3 + ...$ este $1/(1 - w)$. De pildă, dacă valoarea următorului joc este 80% din cea a jocului prezent, atunci câștigul total pe care eu îl voi obține va fi $T \cdot 1/(1 – 0,8) = T \cdot 1/ 0,2 = 5T$. În general, dacă valoarea lui *w* scade apropiindu-se de zero, atunci defectarea e o strategie mai bună – iar strategia indicată de a juca devine aceea indicată pentru cazul standard în care dilema se joacă o singură dată; dacă însă valoarea lui *w* crește spre unu, câștigul obținut prin defectare scade și deci a defecta mereu nu mai apare ca cea mai atractivă politică de urmat.

[38] Din punct de vedere matematic, numărul *w* ar putea fi interpretat și altfel, anume ca exprimând probabilitatea ca jocul următor să aibă loc.

Iar atunci apare o întrebare fundamentală: există o cea mai bună politică sau strategie de a juca pentru a obține cele mai bune rezultate? Răspunsul nu pare să fie unul pe care îl putem formula în mod *a priori*: cu alte cuvinte, prin formularea unei ipoteze și prin demonstrarea ei teoretică. Mai curând, răspunsul poate proveni prin testarea empirică a acestor strategii posibile: facem experimente prin care jucătorii să aplice un număr destul de mare de ori diverse strategii și apoi comparăm rezultatele obținute. Dar să ne gândim că numărul strategiilor posibile nu este deloc unul mic. Apoi, ar trebui ca fiecare astfel de strategie să fie jucată cu oricare alta, inclusiv cu ea însăși – și anume de un număr suficient de mare încât rezultatele să fie statistic relevante. De aceea, e puțin probabil că s-ar putea și experimental să se răspundă la întrebarea: care e cea mai bună strategie de a juca? Mai degrabă *răspunsul va avea o altă formă: dată fiind o colecție de astfel de strategii, care dintre ele sunt cele mai bune? Și ce caracteristici au cele care s-au dovedit cele mai bune?*

Cât de multe astfel de strategii sau politici există? Să luăm cel mai simplu caz, în care sunt doar doi jucători, fiecare jucător are la dispoziție exact două alternatice, iar strategiile pe care le joacă fiecare sunt deterministe. Pentru fiecare joc (sau: mutare) știm că sunt posibile patru rezultate. Dacă jocul a avut trei mutări până acum, înseamnă că sunt posibile $4 \times 4 \times 4 = 64$ istorii posibile diferite ale acestora. O strategie ar trebui să determine ce mutare se poate face în fiecare din cele 64 de cazuri posibile. Strategia ar putea fi atunci specificată ca o funcție care atașează fiecăruia din aceste cazuri o mutare (D sau C). De pildă, dacă tu ai cooperat de trei ori, o strategie îmi spune dacă să colaborez sau să defectez la a patra mutare. Câte astfel de strategii există?

Numărul lor este uriaș: 2^{64}, ceea ce este aproape 10^{19}. Dacă ar fi ca un computer să examineze toate aceste strategii, cu o viteză de 100 pe secundă, i-ar trebui cam 5,8 miliarde de ani pentru a încheia o astfel de sarcină.

Este evident deci că oamenii nu pot merge pur și simplu pe calea testării tuturor strategiilor posibile: ei au nevoie să găsească alte modalități de a alege cum să se comporte.

O observație crucială este următoarea: fiecare astfel de strategie sau politică de a acționa în cazul unei dileme repetate este un algoritm pe care îl poate adopta un jucător. Să presupunem că eu joc cu altcineva o astfel de dilemă repetată. Nu l-am văzut niciodată pe adversarul meu, nu am interacționat direct niciodată. Pentru fiecare joc eu primesc pe o hârtie care a fost mutarea lui, iar pe această bază eu îmi formez o imagine cu privire la felul în care joacă acesta – ce politică urmează. Testându-l, văd că el a adoptat strategia pe care am numit-o mai devreme TIT FOR TAT. Știind cum va reacționa, pentru mine e mai ușor să mă gândesc cum voi proceda la rândul meu. Dar eu am în față doar o bucată de hârtie tipărită. Nu știu nimic despe celălalt jucător: cine este; ce pregătire are; ce sex are; din ce cultură provine etc. În fond, tot ceea ce știu este că aplică un algoritm simplu:

- Începe prin a coopera!
- Dacă celălalt jucător a cooperat, în următorul joc cooperează!
- Dacă celălalt jucător a defectat, în următorul joc defectează!

Plecând de aici, R. Axelrod (1984) a făcut observația remarcabilă că în fond nu e important că *eu* joc cu o strategie împotriva *ta*, care ai o (altă) strategie, ci că joacă între ele două astfel de strategii sau algoritmi de acțiune. De aceea, experimentele cu subiecți umani ar putea fi înlocuite cu un alt tip de experimente – în care joacă între ele programe de calculator.

Turnirurile lui Axelrod. La începutul anilor '80, R. Axelrod a făcut apel la computerele existente atunci pentru a pune să joace între ele un număr de astfel de programe. El a realizat două astfel de turniruri, în care programele jucau următoarea dilemă repetată:

	Programul 2: D	Programul 2: C
Programul 1: D	P = 1 P = 1	F = 0 T = 5
Programul 1: C	T = 5 F = 0	R = 3 R = 3

Axelrod a invitat specialiști în teoria jocurilor să propună programe; au răspuns solicitării lui economiști, psihologi, matematicieni, fizicieni, biologi, sociologi, specialiști în știința politică și în cea a computerelor. Specializările diferite ale celor care au participat a reprezentat un factor important, căci a arătat pe de o parte cât de semnificativă e problema pentru toate aceste specializări și, pe de altă parte, că se poate imagina un limbaj comun al problemelor cu care se confruntă fiecare. După o primă solicitare Axelrod a primit un număr de 14 programe, la care el a mai adăugat încă unul: programul RANDOM, cel care alege în mod întâmplător dacă la următoarea mutare va coopera sau nu.

Fiecare program a jucat cu fiecare, și anume – pentru a obține o estimare mai mare a scorurilor pentru fiecare pereche – de cinci ori, iar fiecare rundă a constat din 200 de mutări. Apelul la computere a permis depășirea limitelor experimentelor cu subiecți umani. Căci în total s-au jucat în acest turnir 120 000 de mutări (sau de dileme), care ar fi fost foarte greu să fie gestionate în experimentele

obișnuite[39]. Programul care a câștigat turnirul a fost TIT FOR TAT, propus de A. Rapoport, și care era cel mai scurt, deci cel mai simplu program. (E semnificativă, accentuează Axelrod, diferența dintre situația analizată aici și cea a programelor de șah: în aceasta din urmă programele mai complexe sunt mai bune.) În fiecare rundă era posibil ca un program să obțină un scor între 0 puncte și 1000; câștigătorul a obținut o medie de 504 puncte.

Axelrod a formulat o serie de concluzii în legătură cu programele care au obținut scoruri mai bune și cu proprietățile pe care acestea le aveau în comun. Apoi a solicitat să fie propuse din nou astfel de programe pentru a testa care este mai bun. Acum, la al doilea turnir, nivelul de sofisticare a fost mai ridicat, iar cei care au răspuns lui Axelrod au încercat și mai mult să producă acea colecție de programe care din punctul lor de vedere, ca specialiști, erau candidații cei mai buni. Au fost primite 62 de programe, la care Axelrod a adăugat din nou pe RANDOM. Din nou programele au jucat între ele și, din nou, câștigătorul a fost cel mai simplu dintre ele, anume același TIT FOR TAT.

Atenția multor cercetători s-a concentrat de aceea asupra câștigătorului. Dar este foarte important să reținem că Axelrod nu s-a raportat numai la acesta, căci el a încercat să vadă ce proprietăți au programele care au avut rezultatele cele mai bune și să tragă de aici concluziile. Turnirurile, așa cum am văzut, au avut ca participanți un număr foarte mic de programe (deși erau cele considerate de specialiști ca fiind candidații cei mai buni!) dintre mult mai multele posibile. De aceea, rezultatele turnirurilor nu spun care e programul optim de urmat, ci care e programul mai bun în condițiile în care se confruntă cu anumite alte programe (și de un anumit număr de ori: căci evident numărul de mutări ar fi putut fi diferit).

[39] În plus, se presupune că fiecare program e aplicat fără greșeli; există și studii în care programul e aplicat, dar cu erori.

Axelrod a argumentat că programele care în turnirurile sale au obținut cele mai bune rezultate au următoarele proprietăți:

- sunt "drăguțe": încep prin a coopera;
- sunt "reactive": reacționează prin necooperare la necooperare;
- sunt "iertătoare": dacă adversarul reîncepe să coopereze, și ele cooperează;
- nu sunt "complicate": adversarul își poate da ușor seama de strategia folosită[40].

TIT FOR TAT are are în chip exemplar aceste proprietăți. Spre deosebire de TEST, el începe prin a coopera și este, deci, drăguț. Dar, spre deosebire de programul ALL C, care constă în a coopera întotdeauna, el este reactiv: se răzbună pe cel care nu cooperează, și anume imediat (în acest sens, e mai răzbunător decât TIT FOR 2 TATS, care nu e imediat reactiv și permite adversarului să defecteze de două ori înainte de a reacționa). Este, pe de altă parte, iertător, iarăși imediat: dacă celălalt a cooperat, programul schimbă felul în care a acționat și cooperează din nou. În sfârșit, este foarte simplu (de fapt, cel mai simplu). Avantajele acestei caracteristici se leagă de faptul că ceilalți jucători îl înțeleg imediat și le este foarte ușor să prevadă cum va juca în viitor. (Pesemne că un raționament analog acestuia e la baza atitudinii care face ca un joc precum cel de fotbal să fie atât de popular: regulile lui sunt foarte simple și de aceea jocul poate fi extrem de ușor înțeles.)

[40] Plecând de la aceste rezultate, Axelrod propune câteva reguli pentru succes atunci când ne confruntăm cu situații de tipul dilemei iterate a prizonierului:

- Nu fi invidios!
- Nu fi primul care nu cooperează!
- Răspunde atât la cooperare cât și la necooperare!
- Nu fi prea deștept!

Profilat ca învingător redutabil, programul TIT FOR TAT a apărut drept cea mai promiţătoare cale de a ne comporta în situaţii precum o dilemă repetată. Unele cercetări au indicat însă şi alţi candidaţi cu şanse mari de a produce rezultate foarte bune. Iată două exemple în acest sens. Primul pornește de la faptul că în executarea unui plan jucătorii pot face erori, deci pot să aplice în mod imperfect o strategie (Axelrod: 1997; Bendor: 1993; Bendor et. al: 1991). De exemplu, dacă un jucător adoptă strategia ALL C, de a coopera mereu, în timp ce jucătorul celălalt adoptă strategia ALL D, de a defecta mereu, câștigul primului jucător este F + *e*, unde *e* este un număr pozitiv a cărui valoare tinde spre zero atunci când programul este executat fără eroare. Deoarece cunoaște structura jocului, fiecare jucător deduce cum a jucat celălalt pe baza câștigului său. Dar dacă valoarea lui *e* este îndeajuns de mare, atunci ea produce perturbaţii care fac ca deducţiile jucătorilor să nu mai fie corecte. De pildă, să presupunem că două copii ale programului TIT FOR TAT joacă între ele, dar cu eroare. Atunci o eroare din partea uneia dintre copii va produce defectări din partea celeilalte pentru un lung șir de mutări. Repetând turnirul în astfel de situaţii, TIT FOR TAT nu mai obţine rezultate la fel de bune; de pildă, programul DOWNING, care în turnirurile iniţiale ale lui Axelrod nu era între primele 50%, îl învinge pe TIT FOR TAT. DOWNING își bazează mutarea nouă pe o estimare a unei istorii mai mari decât face TIT FOR TAT a mutărilor, ceea ce înseamnă că TIT FOR TAT este prea simplu. (Dar, argumentează Axelrod (1997), urmând pe Nowak și Sigmund (1993), dacă modificăm pe TIT FOR TAT astfel încât să fie mai generos, adică să nu reacţioneze imediat la defectare, atunci performanţele lui devin mai bune.)

Un al doilea exemplu privește programul PAVLOV (Nowak, Sigmund: 1993; Macy: 1995). Experimentele realizate par să dovedească superioritatea acestui program faţă de TIT FOR TAT[41]. Cele două programe, formal, diferă în următorul punct: PAVLOV cooperează cu o probabilitate mare când la mutarea anterioară avea fie (C, C) fie (D, D); în rest cooperează cu o probabilitate mică. Dar TIT FOR TAT cooperează cu o probabilitate mare când la mutarea anterioară a avut (C, C) sau (D, C) (celălalt a cooperat). PAVLOV are două avantaje[42] în raport cu TIT FOR TAT. Primul este că, atunci când e aplicat cu erori, am văzut că TIT FOR TAT are probleme atunci când joacă cu o replică a sa; în cazul lui PAVLOV, dacă o copie a sa defectează, atunci și cealaltă copie va reacţiona, dar apoi ambele revin la cooperarea mutuală și deci obţin rezultate mai bune. În al doilea rând, atunci când joacă cu programe precum ALL C, cele două se comportă diferit: TIT FOR TAT pierde din avantaj, căci cooperează de la o mutare înainte și obţine deci doar câștigul R, în timp ce PAVLOV continuă fără regrete să defecteze și obţine câștigul T (și știm că avem T > R).

Una dintre consecinţele cele mai importante care decurg din această analiză este aceea că, în cazul unei dileme repetate, probabilitatea cooperării crește. Că este așa se poate vedea și cu ajutorul următorului exemplu (Axelrod: 1984, cap. 4). Pesemne că ne aşteptăm foarte puţin ca și în cazul unui război să ia naștere cooperarea. Dar uneori e posibil să se întâmple așa ceva. Axelrod are în vedere frontul de Vest în timpul primului război

[41] Autorii au utilizat o abordare evoluţionistă, de tipul celor pe care le vom discuta imediat. După o sută de mii de generaţii, PAVLOV predomină.

[42] Are și dezavantaje. Cel mai important este că poate produce comportamente care nu tind spre optim, ci spre satisficient (H.A. Simon: 1997). Într-adevăr, el are tendinţa de a repeta comportamentul care a fost recompensat (să ne amintim de experimentul originar al lui Pavlov privind formarea reflexului condiţionat) și deci se poate fixa pe o alternativă care produce câștiguri mai proaste decât alternativele disponibile.

mondial. În prima sa fază, războiul a fost mobil și foarte sângeros; dar după un anumit timp, liniile s-au stabilizat și armatele au stat față în față perioade mai lungi, fără deplasări semnificative ale frontului. În aceste situații unitățile de luptă (de exemplu batalioanele – formate din aproximativ o mie de oameni, dintre care jumătate erau în prima linie) se confruntau cu dileme ale prizonierului. Pentru fiecare, cele două alternative erau: să tragi cu armele pentru a ucide sau să tragi încercând intenționat să eviți să cauzezi pagube. Pe termen scurt – adică presupunând că dilema nu se repetă – e de preferat să produci pagube cât mai mari adversarului. Cum amândouă unitățile aflate față în față vor adopta această strategie, pentru fiecare pagubele (constând în pierderi umane) deveneau mari.

Dar între două unități care stăteau un timp mai îndelungat față în față situația devenea una de dilemă repetată indefinit. Ca urmare, era posibil, așa cum face predicția teoria, să apară echilibre diferite de perechea (D, D), deci de adoptarea de către fiecare unitate a strategiei de a trage pentru a produce pagube. Chiar din toamna primului an de război, 1914, au apărut astfel de acțiuni: focul înceta când pe ambele părți ale frontului se servea masa; de Crăciun a existat o largă fraternizare. Cooperările directe, explicite nu se puteau însă realiza pe larg și sistematic pe front: centrele de comandă au luat măsuri ca micile unități să nu poată ajunge la astfel de acțiuni. Dar în timp au apărut strategii mai sofisticate, bazate pe semnale neverbale. De exemplu, cooperările pe bază de reciprocitate erau posibile: soldații de pe ambele părți ale frontului evaluau că nu se defecta necondiționat când era vorba de satisfacerea acelorași nevoi de bază (de pildă, nu se trăgea când se făceau aprovizionări cu apă și alimente). Cooperarea era condiționată: iar fiecare încerca să

arate adversarului că putea produce pierderi mai mari decât cele obișnuite; de aceea, uneori se aplicau astfel de acțiuni (de pildă, artileria trăgea uneori focuri bine plasate). Când apăreau defectări, cealaltă parte trebuia să se asigure dacă era e vorba de o schimbare a strategiei; de aceea răspunsul nu era imediat (altfel zis, nu se aplica TIT FOR TAT, ci mai curând ceva de genul TIT FOR 2 TATS, sau TIT FOR 3 TATS). Apariția unui sistem de cooperare ca acesta – „trăiește și lasă-l și pe celălalt să trăiască!" – arată că pentru cooperare nu trebuie făcută supoziția existenței unor relații personale (de prietenie de pildă) între cei care care interacționează; reciprocitatea este suficientă.

Sistemul din tranșeele primului război mondial a fost însă în timp distrus: unitățile erau rotate și nu apucau aceleași să stea mult timp față în față; s-au folosit raiduri mici, pentru a omorî sau a captura soldații din tranșeele adverse – mecanism care a distrus reciprocitatea presupusă.

Abordarea evoluționistă a dilemei prizonierului. Axelrod a conceput însă și un alt tip de mecanisme de testare empirică a diferitelor strategii de acțiune în situații de genul dilemei prizonierului – în fond, de situații în care resursele sunt limitate, iar cooperarea este mai avantajoasă decât comportamentul egoist. Versiunile evoluționiste ale jocului au fost, din anii '80, cele mai atractive pentru cercetători. Ideea este următoarea: mai mulți jucători folosesc strategii diferite pentru a juca între ei o dilemă iterată, la fel ca și în turnirurile clasice pe care le-am discutat mai devreme. Dar să presupunem acum că jucătorii alcătuiesc o populație (care va fi păstrată constantă ca mărime în toate iterările dilemei). În această populație o proporție de jucători folosesc aceeași strategie, deci se presupune că au loc interacțiuni și între copii ale aceleiași strategii. Fiecare jucător obține un număr de puncte. O sumă sub medie a

punctelor obţinute de copiile unei strategii face ca în următoarea rundă proporţia în populaţie a acestor copii să fie mai mică, în timp ce o sumă mai mare decât media face ca proporţia în populaţie a copiilor strategiei să fie mai mare. Spre deosebire de turnirurile celelalte ale lui Axelrod, acum fiecare strategie va obţine un scor mai mare, confruntându-se în principal nu cu strategii necompetitive, ci cu strategii cu succes. Intuitiv – iar aici este apelul la biologia evoluţionistă – scorul obţinut de o strategie într-o rundă e cel care determină numărul de „urmaşi" (adică de copii ale strategiei) în runda următoare. Cum populaţia are mărime fixă, înseamnă că naşteri mai multe de urmaşi ai unei strategii echivalează cu morţi mai multe ale reprezentanţilor unei alte strategii. Iarăşi, în populaţia considerată nu apar copii ale tuturor strategiilor posibile, ci copii ale unei colecţii determinate de astfel de strategii.

Să formulăm mai riguros aceste observaţii: populaţia de la care se pleacă este o mulţime de perechi $\{(p_1, S_1),...(p_n, S_n)\}$, unde S_1, ... S_1 sunt cele *n* strategii selectate, iar p_1, ... p_1 sunt proporţiile fiecărei strategii în cadrul populaţiei. În prima rundă se pleacă de la proporţii egale, iar într-o rundă ulterioară proporţia p_i a strategiei S_i este dată de formula:

$$p_i = H_i/H$$

unde H_i este scorul obţinut de strategia S_i în runda precedentă, iar *H* este scorul mediu. (Se poate nota că pentru o rundă ulterioară proporţia în populaţie a unei strategii ar putea să fie calculată şi altfel; metoda folosită aici e cea a evoluţiei conform cu regula „adaptării proporţionale" – şi, evident, rezultatele obţinute sunt relative la această alegere.)

Dacă strategiile sunt deterministe, e interesant că într-un aranjament experimental evoluţionist TIT FOR TAT se dovedeşte din nou cel mai de succes program. După o mie de generaţii, el era deja dominant în populaţie şi continua să crească.

În acest moment altă întrebare devine interesantă: dacă într-o populaţie există o singură strategie, dar intră în joc o copie a unei alte strategii, ce se întâmplă? Reuşeşte prima să se menţină, altfel zis să fie colectiv stabilă? Biologic, intuiţia este simplă: când în populaţie apare un mutant, problema este de a determina dacă acesta reuşeşte să invadeze populaţia nativă. Axelrod indică o serie de rezultate interesante (1984, capitolul 3):

- TIT FOR TAT e stabil colectiv dacă şi numai dacă *w* este îndeajuns de mare.
- O strategie care cooperează la prima mutare este stabilă colectiv numai atunci când *w* e suficient de mare.
- Pentru ca o strategie drăguţă să fie stabilă colectiv, ea trebuie să fie promovată de prima defectare a celuilalt jucător.
- ALL D e stabilă colectiv.
- Strategiile care pot invada pe ALL D într-un mănunchi (când proporţia interacţiunilor dintre copiile acestora sunt minime) sunt cele care discriminează cel mai bine, precum TIT FOR TAT.
- O strategie drăguţă nu poate fi invadată nici de un singur individ, nici de un mănunchi de astfel de indivizi.

Experimentele evoluţioniste ale lui Axelrod aveau mai multe tipuri de supoziţii. Una este aceea că strategiile erau deterministe, iar eroarea era considerată ca fiind zero. În al doilea rând, în rundele ulterioare ale turnirurilor evoluţioniste erau permise numai copii ale (supravieţuitorilor) programelor care începuseră turnirul; nu erau permise programe noi, ori „mutante". În al treilea rând, lista programelor admise era esenţială pentru a trage concluziile; dar dacă s-ar

fi admis și alte strategii, nu e deloc limpede că aceleași concluzii ar fi fost disponibile. Or, fiecare din cele trei supoziţii e greu de acceptat: în viața reală programele se joacă cu erori; mutanţii apar; iar natura este extrem de inventivă cu noi strategii de acţiune.

Plecând de aici, alți cercetători (de pildă, Nowak, Sigmund: 1993) au încercat să vadă ce se obține dacă sunt relaxate unele dintre aceste supoziții. De pildă, dacă erorile sunt admise, un TIT FOR TAT mai generos are un succes superior lui TIT FOR TAT[43]; în al doilea rând, dacă o strategie permite ca jucătorul să își întemeieze probabilitatea de a coopera pe propria sa mutare anterioară[44], ca și pe mutarea anterioară a oponentului său, atunci PAVLOV se dovedește că are un succes mai mare. Dacă se face însă apel la strategii deterministe, rezultatele sunt diferite (Linster: 1992). Chiar dacă niciun program nu devine dominant, unul – anume GRIM – ajunge să reprezinte totuși mai mult de 50% din populaţie. Acest program, care în experimentele probabiliste (precum cele ale lui Nowak și Sigmund (1993) apărea ca extrem de necompetitiv[45], este foarte simplu: el cooperează până când oponentul a defectat prima dată, după care defectează tot restul jocului. Iar alături de el obţin rezultate bune – deci supravieţuiesc într-o iterare evoluționistă a dilemei – și programe precum PAVLOV, TIT FOR TAT și ALL C.

[43] Strategiile luate în considerare în acest caz sunt cele „reactive". Ele sunt definite astfel: fiecare strategie se joacă cu o probabilitate p_1 de a coopera în prima rundă și cu o probabilitate p_2 de a coopera dacă celălalt jucător a defectat în runda anterioară. Pentru TIT FOR TAT generos, $p_2 = \min\{(1-(T-R)/(R-F)), (R-P)/(T-P)\}$.

[44] În acest caz, fiecărei strategii i se atașează câte o probabilitate de a defecta dacă la mutarea anterioară s-a obținut unul dintre rezultatele (C, C), (C, D), (D, C) și (D, D), deci după ce jucătorul a primit unul dintre cele patru câștiguri, respectiv R, F, T și P.

[45] Motivul pentru care GRIM se comportă foarte prost în situațiile care admit eroarea este că se obţin rezultate slabe atunci când joacă între ele două copii ale acestuia: într-adevăr, dacă o copie a defectat, atunci ambele joacă apoi numai D.

Aceste rezultate și ele întăresc ideea că în cazul unei dileme iterate indefinit nu există o singură strategie optimă: ce înseamnă a avea succes depinde de context, de caracteristicile mediului.

Să încercăm să tragem câteva concluzii. E. Ostrom (1998) le sumarizează astfel:

- În cele mai multe dileme sociale, cercetările au dovedit că există nivele ridicate de cooperare inițiale; totuși, acest nivel nu este nici pe departe cel optimal.
- Comportamentul actorilor în situaţii de dileme sociale repetate de un număr finit de ori nu satisface predicțiile care decurg din argumentul inducției inverse.
- Strategiile de echilibru de tip Nash nu sunt buni predictori ale comportamentului individual.
- Atunci când sunt puși în fața unor dileme sociale repetate actorii învaţă să joace nu strategii de echilibru de tip Nash, ci alte tipuri de comportamente.

Dacă așa stau lucrurile, înseamnă că pentru a înțelege cum se comportă oamenii puși în situaţii de tipul dilemelor sociale va trebui să facem apel la alte tipuri de abordări ale acestora. În capitolul următor le voi analiza pe larg.

Abordări normative: moralitate și avantaj. Așa cum am văzut, într-o dilemă simplă echilibrul la care se ajunge este cel în care ambii jucători defectează, iar într-o dilemă repetată indefinit sau infinit există mai multe echilibre posibile. Evaluările realizate pentru diferitele strategii sau patternuri de comportament care pot fi folosite de jucători au avut în vedere criterii precum succesul în raport cu alte strategii sau cu alte copii ale aceleiași strategii, capacitatea de a fi stabile colectiv etc. Dar nu am ridicat încă problema

raportului dintre aceste patternuri de comportament, înţelese ca soluţii la situaţiile de tipul dilemei prizonierului în care se află jucătorii, şi evaluările ori standardele morale sau de echitate. Astfel, în secţiunea 4.1 am dat următorul exemplu de joc:

	Jucătorul 2: Strategia I	Jucătorul 2: Strategia II
Jucatorul 1: Strategia I	2 1	5 8
Jucatorul 1: strategia II	4 4	1 2

iar apoi am discutat soluţia Nash a acestuia. Aceasta e perechea (5,8; 4,7) de câştiguri: cea în care jucătorul 1 câştigă 5,8 unităţi, iar jucătorul 2 câştigă 4,7 unităţi. Dacă amândoi ar fi jucat dilema o singură dată, jucătorul 1 ar fi ales strategia II, iar jucătorul 2 ar fi ales strategia I, iar fiecare ar fi obţinut un câştig de 4 unităţi. Soluţia Nash dă un rezultat mai bun pentru fiecare: jucătorul 1 câştigă în plus 1,8 unităţi, iar jucătorul 2 câştigă în plus 0,7 unităţi. Dar acum vine următoarea întrebare: deşi superioară celei dintr-o dilemă nerepetată, care sunt motivele care fac ca distribuţia Nash să fie cea pe care o preferăm? De ce nu am accepta o altă distribuţie, de pildă una mai egalitară, să zicem (5,25; 5,25)? Suma unităţilor câştigate de cei doi jucători e în această distribuţie egală cu cea a unităţilor câştigate de ei potrivit soluţiei lui Nash. De exemplu, în secţiunea 2.2.2 am discutat abordarea alternativă formulată de D. Gauthier (potrivit căruia alternativa care e raţional să fie aleasă este cea care minimizează concesia relativă maximă pe care o face cineva) şi am arătat că aceasta diferă de soluţia lui Nash.

Foarte sumar, voi menţiona în cele ce urmează semnificaţia pentru teoria morală a dilemei prizonierului, aşa cum este aceasta văzută de D. Guthier.

> Cele două mari şcoli moderne în gândirea morală şi politică din lumea vorbitoare de engleză – cea contractualistă şi cea utilitaristă – identifică raţionalitatea cu maximizarea şi aduc de asemenea moralitatea în discuţie. Pentru contractualist, omul raţional intră în societatea civilă pentru a-şi maximiza aşteptările privind bunăstarea sa, iar moralitatea este acel sistem de principii de acţiune pe care oamenii raţionali le adoptă în mod colectiv pentru a-şi maximiza bunăstarea. Pentru utilitarist, individul moral şi raţional caută să maximizeze fericirea umanităţii, cu care el îşi identifică propria-i fericire. (Gauthier: 1990, p. 209)

Gauthier este contractualist; pentru el moralitatea este o colecţie de constrângeri asupra comportamentului uman. Prima problema pe care o ridică Gauthier în ce priveşte raportul dintre a te comporta moral şi a te comporta raţional (deci încercând să îţi maximizezi avantajul) este următoarea: este raţional acest sistem de constrângeri care constituie moralitatea? Cu alte cuvinte, se poate argumenta că este avantajos ca fiecare să respecte principiile morale? Ideea sa fundametală este consistentă cu aceea că „moralitatea este un sistem de principii astfel încât pentru fiecare este avantajos ca toţi să îl accepte şi să acţionze conforme cu el, chiar dacă a acţiona conform acestui sistem de principii cere ca unele persoane să realizeze acţiuni care le sunt dezavantajoase" (Gauthier: 1967, pp. 461 – 462). E important de notat că moralitatea nu este avantajoasă în sensul că fiecare persoană va face cea mai avantajoasă acţiune, ci numai în acela că ea va face o acţiune mai avantajoasă decât cea pe care ar face-o dacă nu ar exista un astfel de sistem de principii. În al doilea rând, fiecare câştigă din faptul că alţii fac acţiuni care le sunt dezavantajoase, şi anume astfel va câştiga mai mult decât va pierde ea însăşi din faptul că şi ea face acţiuni care îi sunt dezavantajoase.

Dacă așa stau lucrurile, înseamnă că se poate da o justificare concepției tradiționale asupra moralității ca *o constrângere rațională pusă pe comportamentul individului de a-și urma propriul interes* (Gauthier: 1986, p. 2).

Există însă și un alt palier al analizei. Chiar dacă moralitatea, ca sistem de principii care constrâng comportamentul uman, îndeplinește condițiile formulate mai sus, cu alte cuvinte este rațională, rămâne încă o chestiune: anume cea care privește respectarea contractului. Să presupunem că eu, ca persoană individuală, accept că moralitatea este avantajoasă pentru mine în sensul menționat mai devreme. Dar decurge de aici că, pus în fața unei situații concrete, mă voi comporta așa cum îmi cere morala – sau voi defecta? Chiar dacă e rațional ca fiecare perosană să fie morală, de ce aș fi eu moral? Fiindcă voi câștiga mai mult din faptul că eu nu sunt moral, dacă toți ceilalți se comportă moral. În general, dacă toți oamenii sunt morali, le va fi mai bine tuturor decât le va fi dacă toți își urmează propriul interes; dar fiecărui om îi va fi mai bine dacă el își urmează propriul interes decât dacă s-ar comporta moral. Dacă toți oamenii își respectă promisiunile, va fi mai bine pentru toți decât dacă nimeni nu le-ar respecta; dar mie îmi va fi mai bine dacă, într-o lume în care promisiuile sunt în general respectate, eu nu respect o anumită promisiune.

Este evident că situația descrisă de Gauthier este similară celor discutate mai devreme, de tipul dilemei prizonierului. Și, așa cum am văzut, există două fațete ale acesteia: pe de o parte, e necesar să se arate că, aflați într-o situație de tipul dilemei prizonierului (deci într-una în care există atât identitate cât și conflict de interese – Gauthier: 1986, p. 126), indivizii vor alege în mod rațional să coopereze. Pe de altă parte, provocarea constă în a demonstra că respectarea înțelegerii este rațională. În ceea ce privește prima fațetă, Gauthier argumentează că moralitatea este un astfel de sistem de principii încât fiecare persoană va considera că este mai rațional să îl accepte decât să nu îl accepte. În ceea ce privește cea de-a doua fațetă, ideea lui Gauthier este că pentru o persoană care este în mod direct maximizatoare cea mai bună alternativă de acțiune este într-adevăr aceea de a nu respecta principiile morale. Dar, sugerează Gauthier, oamenii vor ajunge să considere că – date fiind anumite condiții – este rațional să își formeze anumite dispoziții de a respecta angajamentele făcute. Ei vor deveni atunci maximizatori supuși constrângerilor, altfel zis persoane care își restrâng acțiunile prin care își urmăresc propriul interes în raport cu, de pildă, o moralitate de tip contractualist (Gauthier: 1986, cap. VI).

Abordări alternative. Toată discuția din acest capitol s-a bazat pe ideea că dilemele sociale pot fi analizate apelând la interacțiunile dintre membrii unui grup (cel mai adesea se asumă că aceastea se realizează în perechi). Atunci când situațiile nu sunt singulare, ci ele se repetă, iau naștere comportamente diferite ale actorilor implicați. Acestea sunt strategii de acțiune pe care membrii grupului le aplică în mod repetat. În fiecare grup apar în timp reguli care furnizează stimulente pozitive (recompense) și negative (pedepse) și care tind să modifice modul în care se comportă indivizii. Cu toate acestea, așa cum am văzut, astfel nu se elimină comportamentele oportuniste (ci doar, cel mult, se micșorează probabilitatea apariției lor): căci un mutant oportunist este mereu în poziția de a beneficia de contribuția celorlalți membri ai grupului, fără ca el/ea să aibă costurile asociate, și astfel va avea un beneficiu mai mare.

Există însă și alte abordări prin care s-a încercat să se înțeleagă modul în care indivizii umani ajung să coopereze în societate. Una dintre acestea este cea nivelurilor multiple de analiză. Ea este inspirată din studiile din biologia evoluționistă. Ideea fundamentală este aceea că pentru a înțelege modul în care grupurile reușesc să

facă față, mai bine sau mai puțin bine, problemelor pe care le ridică dilemele de acțiune colectivă precum dilema prizonierului, e nevoie să se schimbe cadrul de referință: nu e suficient să cercetăm ce se întâmplă în interiorul unui grup de oameni, cum se comportă aceștia în el, ci e nevoie să luăm în considerare o întreagă populație de astfel de grupuri, să cercetăm nu numai relațiile de competiție și de cooperare din interiorul lor, ci și relațiile de competiție și de cooperare dintre aceste grupuri.

În știința politică, E. Ostrom (2000; 2005) a arătat, în urma studiului a sute și sute de comunități care au fost confruntate cu resurse comune pe care au trebuit să le gestioneze, că există anumite condiții care, dacă sunt îndeplinite, permit acestor comunități să aibă succes (să rezolve dilemele întâlnite și să supraviețuiască în timp).

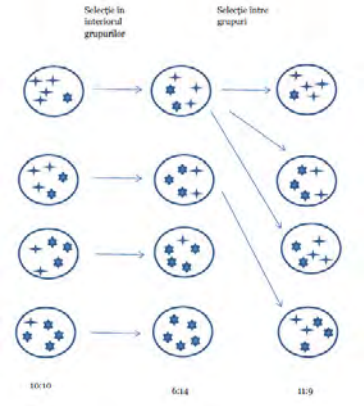
Principii configuratoare (*design principles*), întâlnite în comunitățile care au reușit să gestioneze eficient resursele comune (Ostrom: 2000; vezi și Wilson, Ostrom, Cox: 2013):

- Există reguli clare privind accesul la exploatarea unei resurse. Aceste reguli fac ca actorii să cunoască limpede cine este în afară și cine este înăuntru, deci cu cine trebuie să coopereze.
- Regulile folosite într-un sistem de resurse restricționează modul în care este exploatată o resursă: ele indică în ce cantitatea, în ce moment, cu ce tehnică se realizează exploatarea acesteia; ținând seamă de condițiile locale, regulile stabilesc de asemenea cum se alocă beneficiile actorilor în funcție de inputuri.
- Actorii care au acces la resursă pot participa la luarea deciziilor privind regulile care se folosesc, precum și la felul în care acestea se pot modifica; astfel se pot construi reguli care se mulează pe condițiile locale și care, de asemenea, sunt percepute de actori ca echitabile (și, ca urmare, ele favorizează creșterea încrederii în comunitate).
- Membrii comunității pot să selecteze ei înșiși actorii care vor monitoriza exploatarea resurselor; iar aceștia sunt răspunzători în fața lor.
- Aranjamentul instituțional include mecanisme de sancționare a celor care nu respectă regulile; aceste sancțiuni diferă în funcție de gravitatea faptelor. Acest principiu indică faptul că, organizată instituțional, comunitatea are capacități normative.
- Există mecanisme simple (locale), cunoscute de comunitate, prin care potențialele conflicte sunt soluționate, astfel încât nivelul de încredere din societate să nu scadă.
- Există o minimă recunoaștere din partea unei autorități externe (dacă aceasta există!). Astfel crește capacitatea comunității de a-și valoriza superior alegerile și de a accepta schimbarea instituțională.
- Atunci când comunitățile sunt mari, succesul instituțional depinde de capacitatea comunității de a-și organiza activitățile pe mai multe nivele, sistemele mai mici fiind incluse în altele mai largi.

Să luăm un exemplu simplu pentru a ilustra ideea acestei abordări. Să presupunem că avem o populație formată din patru grupuri de oameni, fiecare dintre ele având cinci membri. Fiecare din aceste grupuri trebuie să facă față unei probleme de acțiune colectivă (să producă un bun colectiv: de exemplu, să construiască un zid de apărare, sau un baraj în fața râului care se revarsă primăvara, sau un canal de irigație etc.). Unii dintre membrii grupului acceptă să coopereze, alții defectează. Admitem – așa cum am argumentat mai devreme – că defectorii din interiorul unui grup au beneficii mai mari decât cei care cooperează. Acest lucru poate fi înțeles ca o capacitate de adaptare mai mare defectorilor. În exemplul nostru, îl vom reda în felul următor: în timp (la nivelul generației următoare),

în cadrul fiecărui grup cei care cooperează tind să dispară, în timp ce defectorii tind să se înmulțească. În particular, să presupunem că la fiecare nouă generație un membru care cooperează dispare din grup, fiind înlocuit cu un defector.

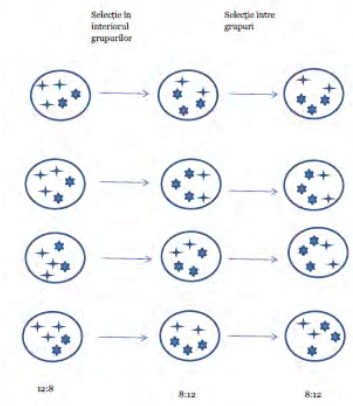
Dar să mai presupunem încă ceva: grupurile sunt în competiție între ele. Cele în care există cel puțin doi membri care cooperează reușesc să supraviețuiască, însă cele în care există numai o persoană care cooperează dispar. Locul lor e acoperit de grupuri care sunt generate de grupurile cu mai mulți cooperanți. Să zicem acum că avem următoarea structură a populației noastre de grupuri[46] (în fiecare grup cooperanții sunt redați prin stele cu patru colțuri iar defectorii prin stele cu șase colțuri):



Să observăm că atunci când funcționează doar selecția din interiorul grupurilor, defectorii sunt avantajați: dacă la momentul inițial ei reprezentau exact jumătate dintre indivizi (10), în a doua generație ei proliferează, vor ajunge să fie 14. Dar intervenția competiței dintre grupuri nu mai joacă în favoarea lor: numărul lor se reduce la mai puțin de jumătate dintre indivizi (la 9).

[46] Cele două exemple de evoluție a populației de grupuri sunt preluate din Turchin (2016, cap. 4).

Pe de altă parte, acest argument ține doar dacă grupurile de indivizi sunt variate în ceea ce privește componența lor; dacă ar fi identice, atunci selecția dintre grupuri nu va mai funcționa, așa cum arată exemplul de mai jos (aici proporția defectorilor tinde să crească).



Ideea care se profilează din aceste exemple a fost formulată acum un veac și jumătate de Darwin. El argumenta că grupurile în care există mai mulți indivizi care cooperează au un avantaj evolutiv: ele vor tinde să prolifereze în detrimentul celor în care defectorii sunt mai prezenți.

> Deși un grad înalt de moralitate nu dă decât un avantaj redus sau nici [un avantaj] fiecărui individ separat sau copiilor săi, asupra celorlalți oameni din acelasi trib o sporire în numărul oamenilor bine dotați, precum și un progres în [dezvoltarea] criteriului de moralitate, va da cu siguranță un avantaj imens unui trib asupra altuia. Un trib cuprinzând mulți membri care, prin faptul că au într-un grad înalt spiritul de patriotism, fidelitate, supunere, curaj și simpatie, fiind întotdeauna gata să se ajute reciproc și gata să se sacrifice pentru binele comun va învinge majoritatea celorlalte triburi, și aceasta ar constitui

> selecția naturală. Din toate timpurile, în toată lumea, unele triburi au înlocuit alte triburi; și deoarece moralitatea este unul dintre elementele importante ale succesului lor, criteriul de moralitate și numărul de oameni bine dotați vor tinde pretutindeni să se ridice și să crească. (Darwin: 1967, p. 115)

Nu voi insista aici asupra acestei abordări multinivelare. Cititorul interesat poate consulta lucrări precum: Okasha (2009), Sober, Wilson (1998), Wilson (2015), Bowles, Gintis (2011) sau Boyd, Richerson (2005).

4.5. Puterea de vot

În secțiunile anterioare au fost făcute o serie de supoziții cu privire la jocurile studiate. De pildă, a fost supoziția că jucătorii interacționează doar în perechi (supoziție păstrată, așa cum am văzut, și în turnirurile lui Axelrod); a fost supozția că fiecare actor cunoaște regulile jocului, precum și câștigurile fiecăruia dintre jucători (la care se adaugă supoziția cunoașterii comune între jucători). Sau, a fost supoziția că fiecare jucător raționează considerând fiecare joc independent de celelalte. Aceste supoziții au fost uneori puse sub semnul întrebării. De exemplu, am discutat cazurile în care la dilemă particpă *n* jucători; sau cele în care dilema se repetă etc.

O supoziție care a rămas nici măcar menționată până acum este următoarea: fiecare jucător are o putere egală de a influența rezultatul jocului, în sensul că în mod esențial jucătorii sunt egali între ei. Dacă ne uităm la o dilemă a prizonierului, observăm că cei doi jucători sunt simetrici în sensul următor: chiar dacă beneficiile lor pot diferi, niciunul nu are la dispoziție, să zicem, două voturi pentru a influența rezultatul jocului. Or, în foarte multe cazuri lucrurile nu stau astfel: jucătorii care interacționează într-un joc au capacități diferite de a vota. Partidele politice, reprezentate în Parlament sau în Consiliile locale, statele membre ale U.E. reprezentate în Consiliu, acționarii unei firme au de regulă un număr diferit de voturi pe care să le utilizeze. Iată de exemplu cum au fost reprezentate partidele politice românești în Camera Deputaților și în Senat în urma alegerilor din anul 2012. Am inclus în tabel reprezentarea lor imediat după alegeri și la sfârșitul mandatului parlamentului ales în acel an[47]. Se observă schimbări spectaculoase (inclusiv dispariția unor partide: PP-DD, care avea în 2012 o pondere de pste 11% în urma alegerilor, e cazul cel mai spectaculos). De bună seamă, problema principală pe care o ridică evoluții de acest fel este aceea a reprezentativității parlamentului la sfârșitul mandatului.

Partide/alianțe		2012 (post-alegeri)		2016 (octombrie)	
		Camera Deputaților	Senat	Camera Deputaților	Senat
1	PSD	149	59	123	49
2	PNL	100	50	102	47
3	PC	13	8	9	5
4	UNPR	10	5	21	8
5	PDL	52	22	0	0
6	FC	3	1	0	0
7	PNȚCD	1	0	0	0
8	PP-DD	47	21	0	0
9	UDMR	18	9	16	7
10	Minoritati	18	0	17	0
11	Independenți	1	1	66	38
Total		412	176	354	154

[47] Prescurtările sunt următoarele: **PSD** - Partidul Social Democrat; **PNL** - Partidul Național Liberal; **PC** - Partidul Conservator; **UNPR** - Uniunea Națională pentru Progresul României; **PDL** - Partidul Democrat Liberal; **FC** - Forța Civică; **PNȚCD** - Partidul Național Țărănesc Creștin Democrat; **PP-DD**- Partidul Poporului – Dan Diaconescu; **UDMR** - Uniunea Democrată Maghiară din România.

Intuitiv, puterea de vot a partidelor, statelor, acţionarilor etc. sunt diferite, după cum numărul de voturi pe care le au ele sunt diferite. De aceea, nu putem încheia acest capitol fără a discuta pe scurt ce se întâmplă dacă renunţăm la supoziţia că puterea de vot a jucătorilor este aceeaşi.

Să începem cu două exemple foarte cunoscute. La înfiinţarea Organizaţiei Naţiunilor Unite, Consiliul de Securitate avea 11 membri, dintre care 5 erau membri permanenţi, iar 6 membri nepermanenţi; membrii permanenţi aveau fiecare drept de veto. Pentru ca o rezoluţie să fie adoptată era nevoie de votul a şapte membri şi să nu existe niciun veto. În 1965, după apariţia unui număr mare de noi state independente, Consiliul de Securitate a fost extins, având acum 15 membri, dintre care 5 permanenţi şi 9 nepermanenţi. Pentru ca o rezoluţie să fie adoptată este nevoie de votul a nouă membri şi să nu existe nici un veto. Ideea extinderii a fost aceea de a asigura un mai mare acces al statelor care nu erau membre permanente ale Consiliului de Securitate la luarea deciziilor. Întrebarea este: s-a realizat acest lucru odată cu mărirea numărului de membri în Consiliul de Securitate al O.N.U.?

Al doilea exemplu este cel al Consiliului de Miniştri al U.E. Iată care a fost în timp distribuţia voturilor şi care era în fiecare moment cota necesară pentru a adopta o decizie prin majoritate (calificată):

Statul membru	1958	1973	1981	1986	1995	2007
Germania	4	10	10	10	10	29
Marea Britanie	-	10	10	10	10	29
Franţa	4	10	10	10	10	29
Italia	4	10	10	10	10	29
Spania	-	-	-	8	8	27
Polonia	-	-	-	-	-	27
România	-	-	-	-	-	14

Statul membru	1958	1973	1981	1986	1995	2007
Olanda	2	5	5	5	5	13
Grecia	-	-	5	5	5	12
Republica Cehă	-	-	-	-	-	12
Belgia	2	5	5	5	5	12
Ungaria	-	-	-	-	-	12
Portugalia	-	-	-	5	5	12
Suedia	-	-	-	-	4	10
Bulgaria	-	-	-	-	-	10
Austria	-	-	-	-	4	10
Slovacia	-	-	-	-	-	7
Danemarca	-	3	3	3	3	7
Filanda	-	-	-	-	3	7
Irlanda	-	3	3	3	3	7
Lituania	-	-	-	-	-	7
Letonia	-	-	-	-	-	4
Slovenia	-	-	-	-	-	4
Estonia	-	-	-	-	-	4
Cipru	-	-	-	-	-	3
Luxemburg	1	2	2	2	2	4
Malta	-	-	-	-	-	3
Total	17	58	63	76	87	345
Cota	12	41	45	54	6]2	255
Cota (% din total voturi)	70,6%	70,7%	71,4%	71,1%	71,3%	73,9%

A crescut în timp sau a scăzut puterea de vot a statelor mari? Dar a statelor mici? După cum se ştie, pentru ca o decizie să fie luată în Consiliu în Europa celor 27 era necesar să fie îndeplinite trei condiţii: 1) cota să fie realizată, deci să fie cel puţin 255 voturi pentru acea decizie; 2) decizia să fie votată de majoritatea simplă a statelor (deci de 14 din cele 27); 3) ponderea populaţiei statelor care votează pentru acea decizie să fie cel puţin 62% din populaţia U.E..

Celelalte două condiţii pentru majoritatea calificată – clauza majorităţii simple şi cea demografică – au propriile lor consecinţe (de exemplu, minoritatea de blocaj de 38% din populaţie poate fi atinsă doar de coaliţiile de trei state care cuprind Germania, care deci are o altă putere în luarea deciziilor decât Franţa, Marea Britanie sau Italia – Bărbulescu: 2005, p. 359). Dar dacă ne raportăm doar la prima clauză – cea care vizează numărul de voturi în Consiliu – atunci care e de fapt puterea de vot a fiecărui stat? Întrebarea este ambiguă, fiindcă nu e definit ce înseamnă „puterea de vot"; în particular, nu e definit felul în care o măsurăm.

Pentru a reuși să dăm un răspuns, primul lucru care trebuie făcut este acela de a redefini regulile de luare a deciziilor în grupurile considerate, astfel încât să putem apoi aplica proceduri cunoscute. În particular, să putem aplica diferite reguli ale majorităţii (simple sau ponderate). Să exemplificăm raportându-ne la Consiliul de Securitate al O.N.U. Regula de luare a deciziei este mai complicată, fiindcă avem două criterii: 1) există un număr minim al membrilor unei coaliţii (de 7 membri, până în 1965; de 9 membri după 1965) al căror vot pentru e necesar pentru a trece o decizie; 2) există 5 state (membrii permanenţi ai Consiliului de Securitate) care au drept de veto. Din fericire, este posibil ca această regulă să fie **reprezentată** ca o regulă de tipul majorităţii ponderate.

Ideea era aceea de a constui un alt grup decât cel iniţial, astfel încât aplicarea regulii iniţiale la primul grup să producă, în fiecare situaţie posibilă de formare a preferinţelor individuale, exact acelaşi rezultat ca aplicarea noii reguli la al doilea grup. Să începem cu situaţia de până în 1965. Aveam un Consiliu de Securitate format din 11 membri, fiecare cu un singur vot, căruia i se aplică regula descrisă. Acestui grup îi corelăm însă un alt grup, format tot din 11 membri, dar care:

- au un număr diferit de voturi: anume, membrii permanenţi ai Consiliului de Securitate au fiecare câte 5 voturi, iar ceilalţi membri au fiecare câte 1 singur vot;
- grupul alege prin regula majorităţii;
- cu o **cotă** de 27 voturi necesare pentru a trece o decizie.

La aceste rezultate se ajunge relativ uşor. Mai întâi, să presupunem că membrilor nepermanenţi ai Consiliului de Securitate li se acordă un vot; că fiecăruia dintre membrii permanenţi li se acordă un număr w de voturi, iar cota pentru luarea deciziei o notăm cu c. Plecând de la regula de luare a deciziei în Consiliul de Securitate (de până în 1965), ştim că cei cinci membri permanenţi, împreună cu doi membri nepermanenţi, au împreună un număr de voturi egal cu cota; pe de altă parte, cei şase membri nepermanenţi, împreună cu doar patru membri permanenţi, nu ating cota, deci putem presupune că au un număr de $c - 1$ voturi. Obţinem aşadar un sistem simplu de ecuaţii:

$$5w + 2 = c$$
$$4w + 6 = c - 1$$

de unde rezultă imediat că $w = 5$ şi $c = 5 \cdot 5 + 2 = 27$.

(Presupunem că în toate cazurile cota este cel puţin egală cu jumătate plus unu din numărul total al voturilor; altminteri regula de decizie nu garantează un singur rezultat.) Se poate verifica uşor că această regulă de tip majoritar calificat produce exact aceleaşi decizii ca şi regula iniţială a Consiliului, oricare ar fi modul în care votează membrii acestuia. Similar, dacă avem în vedere structura Consiliului de Securitate de după 1965, deciziile acestuia pot fi modelate cu ajutorul unui grup de state (cu 15 membri) cu următoarele caracteristici: membrii grupului

- au un număr diferit de voturi: anume, membrii permanenţi ai Consiliului de Securitate au fiecare câte 7 voturi, iar ceilalţi membri au fiecare câte 1 singur vot;
- grupul alege prin regula majorităţii;
- cu o cotă de 39 voturi.

Acum urmează al doilea pas: el se poate aplica acestor noi grupuri, dar și – în chip direct – Consiliului de Miniștri al U.E. sau celor două Camere ale Parlamentului României[48]. Anume, pasul e acela de a determina anumiți indicatori care să măsoare „puterea" fiecărui membru al grupului în luarea deciziilor, mai pe scurt: **puterea sa de vot**. Să luăm din nou exemplu Consiliului de Miniștri al U.E. Pentru simplitate, să privim la ponderea pe care o aveau ţările membre în prima perioadă, cea de până în 1973. Trei ţări – Germania, Franţa și Italia – aveau câte 4 voturi, Belgia și Olanda câte 2 iar Luxemburg 1 vot. Cota a fost stabilită la 12 voturi din totalul de 17. Care era puterea de vot a fiecăreia dintre cele șase ţări? Am putea pur și simplu să susţinem că această putere e determinată de numărul de voturi pe care îl are fiecare ţară. De aici se poate conchide imediat că Germania, Franţa și Italia aveau fiecare o putere de vot de două ori mai mare decât Belgia și decât Olanda, care la rândul lor aveau fiecare o putere de vot de două ori mai mare decât Luxemburg. Concluzia întâmpină însă unele dificultăţi. Căci să ne gândim cum putea să treacă o decizie. Ea avea nevoie de 12 voturi din cele 17 posibile. Dacă cele trei ţări mari se aliau, decizia putea trece; dacă două ţări mari, împreună cu cele două mijlocii votau pentru, iarăși decizia se lua. Să ne uităm însă la Luxemburg. În realitate votul său nu conta: o coaliţie în care să conteze votul acestui stat pur și simplu nu se putea forma: dacă Luxemburg făcea parte

[48] Există multe alte exemple; unele au fost formulate chiar de autorii care au inițiat aceste genuri de cercetări: Shapley, Shubik (1954), Banzhaf (1965).

dintr-o coaliţie învingătoare – deci una care să asigure cel puţin 12 voturi – atunci era de asemenea o coaliţie învingătoare și cea care rezulta eliminând din cadrul acesteia Luxemburgul. Ca urmare, am putea conchide că de fapt puterea de vot a Luxemburgului nu era de două ori mai mică decât a Belgiei, ci de-a dreptul egală cu zero!

Argumentul formulat aici presupune că *un element determinant al stabilirii puterii de vot al unui actor este nu numărul de voturi, ci ceea ce poate face acesta cu acele voturi*; în particular cum le poate folosi acel actor pentru a intra într-o coaliţie învingătoare (pentru conceptul de coaliţie învingătoare, a se vedea și secţiunea 2.4.3 mai devreme). Ca urmare, puterea de vot a unui actor va depinde de numărul sau de ponderea coaliţiilor învingătoare din care acesta face parte. (Dacă fiecare actor are același număr de voturi – deci, la modul general, regula de agregare a preferinţelor individuale la care se face apel are proprietatea anonimităţii – atunci acest număr și ponderea respectivă sunt identice pentru toţi actorii.)

Privind cu atenţie și mai mare exemplul nostru, observăm că nu e relevant doar faptul că actorul face parte sau nu dintr-o coaliţie învingătoare (în fond, mulţimea tuturor actorilor e o coaliţie învingătoare – iar de aici va decurge că fiecare actor va avea o oarecare putere de vot!). Altceva e semnificativ: anume dacă prezenţa actorului în cadrul coaliţiei este esenţială sau nu; dacă deci coaliţia rămâne sau nu decisivă chiar dacă actorul respectiv este eliminat din cadrul ei. „Va fi mai potrivit să considerăm că puterea de vot este capacitatrea unui legislator ca, prin votul său, să afecteze faptul că o măsură trece sau nu. Această capacitate, la rândul ei, depinde de un număr de factori complecși, precum totalul de voturi alocate fiecărui reprezentant individual, distribuţia voturilor celorlalţi legislatori, numărul total al membrilor unui anumit organism" (Banzhaf: 1965, p. 318).

Puţin mai formal exprimat, dacă *S* e o coaliţie învingătoare (deci una care impune o anumită decizie prin regula de agregare

considerată – iar aici vom presupune că această regulă este cea a majorității) atunci vom spune că actorul *j* este esențial în *S* dacă *S* – {*j*} nu este o coaliție câștigătoare; invers, dacă *S* este o coaliție câștigătoare, iar *S* – {*j*} este de asemenea câștigătoare, vom spune că *j* este figurant în *S*.

Indicele Penrose (indicele Banzhaf absolut). Să vedem în ce fel distincția aceasta este semnificativă. Să pornim de la ceea ce se numește indicele Penrose (sau: indicele Banzhaf absolut). Cel mai simplu putem gândi puterea unui votant ca fiind dată de capacitatea acestuia de a influența decizia; cu alte cuvinte, putem să încercăm să luăm ca indicator al puterii de vot faptul că decizia este în direcția în care votează votantul respectiv. Să presupunem că *G* e mulțimea tuturor votanților. O partiționăm în S_1 și S_2. Una dintre cele două coaliții este victorioasă, altfel zis decizia grupului *G* va fi totuna cu felul în care votează membrii acelei coaliții. Acum, un votant poate fi în coaliția învingătoare sau în coaliția pierzătoare. Ideea lui Penrose a fost aceea de a considera că un votant mai puternic este unul care se găsește mai des ca membru al unei coaliții învingătoare.

De exemplu, fie $G = \{x, y, z\}$. Există $2^3 = 8$ combinații și deci diviziuni ale votanților. Să mai presupunem că *x* are 10 voturi, *y* are 9 voturi, iar *z* are 1 vot; cota este de 11 voturi. Pentru fiecare din cei trei votanți vom avea următorul lor statut (dacă sunt de partea coaliției învingătoare sau nu):

Combinația	Proporția voturilor	Statutul lui x	Statutul lui y	Statutul lui z
i/ xyz	0/20	Învingătoare	Învingătoare	Învingătoare
x/yz	10/10	Pierzătoare	Pierzătoare	Pierzătoare
y/xz	9/11	Învingătoare	Pierzătoare	Învingătoare
z/xy	1/19	Învingătoare	Învingătoare	Pierzătoare

Combinația	Proporția voturilor	Statutul lui x	Statutul lui y	Statutul lui z
xy/z	19/1	Învingătoare	Învingătoare	Pierzătoare
xz/y	11/9	Învingătoare	Pierzătoare	Învingătoare
yz/x	10/10	Pierzătoare	Pierzătoare	Pierzătoare
xyz/i	20/0	Învingătoare	Învingătoare	Învingătoare

Acum să notăm cu r_i proporția diviziunilor în care votantul *i* este învingător. Avem: $r_x = 6/8 = 3/4$; $r_y = 4/8 = 1/2$ și de asemenea $r_y = 4/8 = 1/2$. Puterea de vot a unui votant *i* depinde de numărul r_i; dar nu în întregime, fiindcă acest număr exprimă în același timp influență și noroc. De aceea Penrose (1946) a propus o altă măsură a puterii de vot a unui membru al grupului, pe care să o notăm cu ψ, și care se definește simplu prin: $\psi_i =_{df.} 2r_i - 1$. Numărul ψ definește ceea ce azi se cheamă indicele Penrose (sau indicele Banzhaf absolut). Definiția este menită să elimine norocul unui jucător de a se afla în diviziunea „corectă". Pentru un dictator (în exemplul nostru *x* ar deveni astfel dacă ar avea 11 voturi) ψ e întotdeauna 1, în timp ce un jucător fără niciun fel de putere de vot va avea atașat numărul 0. În cazul nostru, observăm că avem: $\psi_x = ½$, $\psi_y = \psi_z = 0$.

Să mai luăm un exemplu, discutat mai devreme, cel al Consiliului de Miniștri al U.E. în prima perioadă, cea de până în 1973, când trei țări – Germania, Franța și Italia – aveau câte 4 voturi, Belgia și Olanda câte 2 iar Luxemburg 1 vot (iar cota era de 12 voturi din totalul de 17). Cum există șase jucători, avem un total de $2^6 = 64$ posibile diviziuni al acestora. Se poate verifica că fiecare din cele trei țări mari este câștigătoare în 42 de astfel de diviziuni, Belgia și Olanda în 38 dintre acestea, iar Luxemburg în 32. Aceste numere nu indică însă puterea de vot a fiecărei țări – ca și, la rândul lor, numerele r_i pe care li le putem atașa: $r_{Germania} = r_{Franța} = r_{Italia} = 42/64 = 21/32$, $r_{Belgia} = r_{Olanda} = 38/64 = 19/32$ și $r_{Luxemburg} = 32/64 = ½$. Am văzut că în acea perioadă Luxemburg era de fapt figurant,

el nuputând să influenţeze de fapt deciziile. Că aşa stau lucrurile se vede însă imediat ce facum apel la indicele ψ al lui Penrose. Avem: $\psi_{Germania} = \psi_{Franţa} = \psi_{Italia} = 5/16$, $\psi_{Belgia} = \psi_{Olanda} = 3/16$ dar $\psi_{Luxemburg} = 0$[49] (a se vedea şi Felsenthal, Machover: 2004).

E interesant să observăm ce s-a întâmplat după extinderea din 1973: Luxemburg avea atunci 2 locuri, de data aceasta de cinci ori mai puţin decât Germania (care avea 10 voturi); dar puterea sa de vot a crescut, după cum arată tabelul care urmează:

Ţara	1958	1973
Germania	0,3125	0,2070
Italia	0,3125	0,2070
Franţa	0,3125	0,2070
Olanda	0,1875	0,1133
Belgia	0,1875	0,1133
Luxemburg	0,0000	0,0195
Marea Britanie	-	0,2070
Danemarca	-	0,0820
Irlanda	-	0,0820
Total	1,3125	1,2383

Indicele Banzhaf (indicele puterii relative de vot). Puterea de vot a unui jucător poate fi însă definită *relativ la ceilalţi jucători*. În cazul nostru, putem pur şi simplul să procedăm astfel: adunăm puterile de vot ψ_i ale tuturor jucătorilor şi împărţim la acest număr puterea de vot ψ_i a jucătorului *i* pentru a-i determina puterea relativă de vot. În cazul Germaniei, până în 1973 puterea ei relativă de vot era: $\beta_{Germania} = 0,3125/1,3125 = 0,238$; după 1973 aceasta a scăzut la: $\beta_{Germania} = 0,2070/1,2383 = 0,167$. (Aici numărul 1,3125 reprezintă suma puterilor de vot ale celor şase ţări în 1958, iar 1,2383 e suma puterilor de vot ale celor nouă ţări în 1973.) Pentru Luxemburg, puterea sa relativă de vot a crescut de la 0 până în 1973 la $\beta_{Luxemburg} = 0,0195/1,2383 = 0,016$.

Un alt exemplu interesant e cel al alegerilor din 2008 pentru Consiliul Local al Municipiului Bucureşti. Locurile s-au distribuit în felul următor: PD-L – 24; PSD – 16; PNL: 8; PNG – 4; PRM – 3. Cota este de 28 voturi. Pentru PD-L indicele Banzhaf este 0,75, pentru PSD, PNL şi PNG acest indice este de 0,25. În schimb, pentru PRM indicele este 0,00. Puterea de vot a acestui partid este nulă. Nu e de mirare că, deşi în perioada imediat următoare alegerilor liderul PRM dorea alianţe în Consiliu, el nu a fost băgat în seamă: căci deşi avea trei locuri în Consiliu, puterea de vot a PRM era zero.

Cei doi indici ai puterii de vot definiţi până acum au o justificare statistică[50]. Dar putem reconstrui situaţia în perspectiva teoriei jocurilor şi să definim indici care să fie justificaţi prin consideraţii din cadrul teoriei jocurilor. Ideea este simplă: să considerăm că în cazul votului fiecare jucător obţine un anumit câştig sau utilitate. Această utilitate depinde de felul în care joacă respectivul votant, dar şi de felul în care joacă toţi ceilalţi votanţi. De aceea, înaine de a intra într-un joc, votanţii pot să se asocieze şi pot negocia să îşi coordoneze strategiile pentru a obţine un câştig. În general, putem presupune că, *a priori*, orice coaliţie este posibilă sau, cel puţin, că regulile jocului nu determină un anumit rezultat cu certitudine. De

[49] Aşa cum a observat chiar Penrose, numărul ψ poate fi interpretat ca probabilitatea ca un anumit votant să fie esenţial, în sensul că, dacă acesta îşi inversează votul, rezultatul va fi opus. De aceea uneori se defineşte indicele Penrose al unui votant în raport cu numărul de coaliţii în care acesta are un rol esenţial.

[50] Nu voi discuta în acest loc şi alţi indici ai puterii de vot care sunt folosiţi de multe ori, precum cei introduşi de Coleman: puterea Coleman de a preveni acţiunea şi puterea Coleman de a iniţia acţiunea.

aceea, putem admite că jucătorii nu cunosc *a priori* ce câștig vor avea. Ei vor încerca să determine *a priori* probabilitatea obținerii unui anumit câștig mediu. În general, această estimare probabilistă se numește valoarea Shapley a jocului pentru un anumit jucător.

Indicele Shapley–Shubik. Acesta este particularizarea valorii Shapley la jocurile de un gen special: ceea ce Shapley numea *jocuri simple* (Shapley: 1962). Anume, e vorba de jocurile în care deciziile se iau conform anumitor reguli. În aceste jocuri, în fiecare rundă un jucător se găsește într-una din cele două coaliții posibile: cea învingătoare și cea pierzătoare. Dacă se află în coaliția învingătoare, jucătorul primește un câștig, iar dacă se află în cealaltă coaliție (necâștigătoare) el va primi un alt câștig. În termenii teoriei jocurilor, câștigul este o utilitate pe care jucătorii membri ai coaliției în împart între ei potrivit unor acord anterior rundei. (Acest câștig total de regulă se normalizează la 1, așa încât câștigul fiecărui jucător este o parte a utilității 1 totale.) Ca urmare, ca și în cazul general, indicele Shapley-Shubik exprimă o estimare probabilistică *a priori* a câștigului fiecărui jucător. De aici urmează ideea fundamentală: câștigul estimat φ_i al fiecărui jucător *i* poate fi considerat ca o măsură a puterii sale de vot.

Ca urmare, indicele Shapley-Shubik se referă la mărimea părții din câștigul coaliției care revine unui jucător; indicii de tip Penrose și Banzhaf vizau cu totul altceva: care este influența unui votant asupra rezultatului unui vot, dacă de exemplu o lege trece sau nu trece în Parlament în funcție de cum votează acel votant (partid politic, de regulă). De aceea, conceptual cele două tipuri de indici sunt foarte diferite, chiar dacă în unele cazuri ele dau rezultate asemănătoare[51] (Felsenthal, Machover: 1998; Leech: 2002).

[51] A se vedea în acest sens mai jos indicii calculați pentru partidele și alianțele din Parlamentul României, ales în 2004: dacă două partide/alianțe au același indice Banzhaf, atunci ele au același indice Shapley-Shubik.

Să formulăm puțin mai tehnic aceste lucruri și apoi să luăm câteva exemple, fictive și reale. Se definește mai întâi funcția caracteristică *V* a unui joc în felul următor: oricare ar fi coaliția *S* de membri ai grupului *N*, avem:

$V(S) = 1$ dacă *S* este o coaliție învingătoare;
$V(S) = 0$ dacă *S* este o coaliție pierzătoare.

De asemenea, să notăm cu *n* numărul total al votanților (partide într-un parlament, state membre ale unei organizații etc.) și cu *s* numărul membrilor coaliției *S*. Indicele Shapley-Shubik pentru jocul respectiv al unui votant *i* se definește ca:

$$\varphi_i = \Sigma_{S \in N} \left| V(S) - V(S - \{i\}) \right| (s - 1)! (n - s)!/n!$$

Să observăm că valoarea lui $\left| V(S) - V(S - \{i\}) \right|$ este 1 atunci când votantul *i* are un rol critic în coaliție, cu alte cuvinte fără el coaliția este pierzătoare. Indicele ponderează această valoare cu $(s - 1)!$ $(n - s)!/n!$. Mai întâi, avem un număr $n!$ al tuturor permutărilor posibile ale votanților; produsul $(s - 1)!$ $(n - s)!$ indică numărul total al pozițiilor sau situațiilor (cu o anumită mărime[52]) în care un votant este decisiv. Ponderarea vizează așadar numărul pozițiilor critice pe care le are un votant din totalul ordonărilor posibile ale votanților. În exemplul pe care l-am mai studiat, avem un grup $N = \{x, y, z\}$ în care *x* are 10 voturi, *y* are 9 voturi, *z* are 1 vot, iar cota este de 11 voturi. Avem $3! = 6$ posibile ordonări ale celor trei votanți. Pentru fiecare ordonare, să vedem care este votantul care are un rol critic, deci votantul care adăugat unei coaliții (din 1 sau din doi votanți!) face ca noua coaliție să devină învingătoare.

[52] Mărimea unei coaliții nu era avută în vedere de indicii de tip Banzhaf.

Ordonarea	Votantul critic
xyz	y
xzy	z
yxz	x
yzx	x
zxy	x
zyx	x

În fiecare caz (aici: în fiecare ordonare posibilă) votantul critic e determinat în felul următor: se pleacă în fiecare ordonare de la votantul care e cel mai la stânga și mișcându-ne spre dreapta determinăm când – prin adăugarea unui votant – obţinem o coaliţie învingătoare. Indicele Shapley-Shubik se obţine acum simplu: căci *x* este critic în patru din cele șase ordonări, iar *y* și *z* în câte una. Avem deci: $\varphi_x = 4/6 = 2/3$, $\varphi_y = 1/6$, $\varphi_z = 1/6$. Un alt exemplu: dacă în grupul nostru sunt trei partide, având în Parlament respectiv o pondere de 45%, 40% și 15% din locuri, iar regula de vot e cea a majorităţii simple, se poate observa cu uşurinţă că toate au acelaşi indice Shapley-Shubik, anume 1/3. Chiar dacă primul partid are o reprezentare în prlament de rei ori mai mare decât cea a ultimului partid, totuşi are acelaşi indice Shapley-Shubik ca acesta.

Acum să luăm trei exemple reale. Primul priveşte puterea de vot a membrilor Uniunii Europene a celor cincisprezece. Cum se vede, calculele arată că indicii sunt foarte apropiaţi (Aleskerov *et. al.*: 2002).

Statul	Indicele Shapley-Shubik ('95)	Indicele Banzhaf ('95)
Franţa, Germania, Italia, Marea Britanie	0,119	0,112
Spania	0,093	0,092
Belgia, Grecia, Olanda, Portugalia	0,056	0,059
Austria, Suedia	0,044	0,049
Danemarca, Finlanda, Irlanda	0,033	0,036
Luxemburg	0,021	0,023

(Dacă vom compara acest tabel cu cele de mai devreme, observăm că indicele Banzhaf sugerează că puterea de vot a ţărilor mari a scăzut treptat, în timp ce puterea de vot a celor mai mici a avut o tendinţă de creştere.)

Exemplul Consiliului de Securitate al O.N.U. este de alt tip. Pentru prima etapă, când avea 11 membri, putem calcula indicii menţionţi și obţinem următorul tabel:

Numărul de voturi	Indicele Banzhaf absolut (Indicele Penrose)	Indicele Banzhaf normalizat	Indicele Shapley-Shubik
5	0,05566	0,18095	0,197403
5	0,05566	0,18095	0,197403
5	0,05566	0,18095	0,197403
5	0,05566	0,18095	0,197403
5	0,05566	0,18095	0,197403
1	0,00488	0,01587	0,002165
1	0,00488	0,01587	0,002165
1	0,00488	0,01587	0,002165
1	0,00488	0,01587	0,002165
1	0,00488	0,01587	0,002165
1	0,00488	0,01587	0,002165

Apelând la indicele Shapley-Shubik observăm că cei cinci membri permanenţi au împreună 98,7%; individual, fiecare dintre cei cinci mari are un avantaj de peste 91 ori mai mare decât al celorlalţi membri ai Consiliului de Securitate (Shapley, Shubik: 1954). Dar să vedem care este situaţia astăzi, când Consiliul are 15 membri.

Numărul de voturi	Indicele Banzhaf absolut (Indicele Penrose)	IndiceleBanzhaf normalizat	Indicele Shapley-Shubik
7	0,05176	0,16693	0,196270
7	0,05176	0,16693	0,196270
7	0,05176	0,16693	0,196270

Numărul de voturi	Indicele Banzhaf absolut (Indicele Penrose)	IndiceleBanzhaf normalizat	Indicele Shapley-Shubik
7	0,05176	0,16693	0,196270
7	0,05176	0,16693	0,196270
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865
1	0,00513	0,01654	0,001865

Dacă ne uităm din nou la indicele Shapley-Shubik vedem că cei cinci membri permanenţi au acum împreună 98,1%; individual, fiecare dintre cei cinci mari are un avantaj de peste 105 ori mai mare decât al celorlalţi membri ai Consiliului de Securitate. Ca urmare, indicele sugerează că reforma Consiliului de Securitate nu a dus la creșterea puterii de vot a statelor care nu sunt membre permanente ale Consiliului. Dar indicii Penrose și Banzhaf indică o creștere a puterii de vot a acestor state și, dimpotrivă, o scădere a puterii de vot a membrilor permanenţi ai Consiliului de Securitate al ONU[53].

În sfârșit, să aplicăm acești indicatori la cazul românesc. Voi avea în vedere alegerile din 2004[54]. Mai întâi, Iată de exemplu cum au fost reprezentate partidele politice românești în Camera Deputaţilor și în Senat în urma acestor alegeri:

[53] O analiza mai în detaliu a puterii de vot în Consiliul de Securitate al O.N.U. se află în Brams (2004).

[54] Calculele au fost făcute cu ajutorul algoritmilor propuși de D. Leech. A se vedea în acest sens http://www.warwick.ac.uk/~ecaae/#Progam_List, accesat pe 19 aprilie 2006.

Partide/alianţe	Senat (nr. locuri)	Camera Deputaţilor (nr. locuri)
PSD	46	113
PUR	11	19
PNL + PD	49	112
PRM	21	48
UDMR	10	22
Minorităţi	-	18
Cota (50% + 1)	69	166

Pentru cele două Camere ale Parlamentului, indicii calculaţi ai puterii de vot a fiecărui partid sau alianţă sunt:

Senatul:

Partidul/ Alianţa	Nr. locuri	Indicele Banzhaf absolut (Indicele Penrose)	Indicele Banzhaf normalizat	Indicele Shapley-Shubik
PSD	46	0,37500	0,23077	0,233333
PUR	11	0,12500	0,07692	0,066667
PNL + PD	49	0,62500	0,38462	0,400000
PRM	21	0,37500	0,23077	0,233333
UDMR	10	0,12500	0,07692	0,066667

Camera Deputaţilor:

Partidul/ Alianţa	Nr. locuri	Indicele Banzhaf absolut (Indicele Penrose)	IndiceleBanzhaf normalizat	Indicele Shapley-Shubik
PSD	113	0,50000	0,28571	0,300000
PUR	19	0,12500	0,07143	0,066667
PNL + PD	112	0,50000	0,28571	0,300000
PRM	48	0,37500	0,21429	0,200000
UDMR	22	0,12500	0,07143	0,066667
Minorităţi	18	0,12500	0,07143	0,066667

Este interesant de notat că pentru Camera Deputaţilor Alianţa D.A. și PSD au aceiași indici; însă pentru Senat doar trei membri în

plus determină o putere de vot mult mai mare a Alianţei D.A. faţă de PSD. Situaţia din Camera Deputaţilor pare să indice că formarea guvernului Tăriceanu a fost determinată de factori care nu au ţinut atât de mult de puterea de vot a Alianţei D.A. Factori politici, precum influenţa preşedintelui Băsescu, par să fie responsabili de formarea unei anumite majorităţi şi deci a guvernului Tăriceanu[55].

Ca să conchidem, indicatorii de tip Shapley-Shubik şi de tip Banzhaf încearcă să surprindă aspecte diferite ale puterii unui jucător de a influenţa prin votul său deciziile luate (şi, de aceea, în diferite cotexte un tip de indicatori poate fi mai relevant decât altul). În primul caz avem în vedere proporţia diferitelor ordonări sau aranjamente posibile în care respectivul votant are un rol critic. În cel de-al doilea puterea de vot a unui jucător e definită în raport cu capacitatea sa de a face ca o coaliţie învingătoare să devină pierzătoare dacă el ar defecta. În acest sens, primul indice priveşte mai degrabă formarea coaliţiilor, în timp ce al doilea se referă mai degrabă la modul în care se petrece destrămarea lor.

[55] S-ar putea argumenta că analizele referitoare la cazul românesc, după alegerile din 2004, pot fi viciate de un aspect important: anume că ele nu au în vedere faptul că PRM are o poziţie privilegiată, în sensul că el nu este dorit de nici un alt partid pentru a realiza o alianţă de guvernare. Ca urmare, va continua argumentul, numărarea alianţelor posibile nu trebuie să ia le în seamă şi pe care care ar include PRM. Sigur, în ceea ce priveşte formarea guvernului acest lucru putea fi considerat într-o anumită măsură ca fiind corect; dar lucrurile cred că stau altfel dacă vom considera nu formarea guvernului, ci practica efectivă din Parlament de a vota legi – anume, aici am în vedere legi organice. În 2005 şi 2006 s-au format multe coaliţii între partidele parlamentare, care au cuprins PRM. Ca urmare, cred că analiza în aceste situaţii este corectă dacă se calculează ca aici indicii respectivi, deci incluzând PRM.)

Capitolul 5.
Instituții și acțiune colectivă

5.1. Acțiunea colectivă

În acest capitol vom reveni la problema cooperării între actorii raţionali. De data aceasta accentul va cădea pe o altă caracterizare a acestora, anume cea care se bazează pe ideea de acţiune colectivă. Numele trimite desigur imediat la celebra carte *Logica acţiunii colective* a lui M. Olson (1965). Aşa cum vom vedea pe larg, ideea de acţiune colectivă urmăreşte să ofere o perspectivă asupra problemei centrale analizate în această lucrare şi cu care ne-am întâlnit în mod repetat până acum: în ce fel este posibil să facem consistentă raţionalitatea individuală cu cea de grup.

> Teoria acţiunii colective este subiect*ul* central al ştiinţei politice. Ea este miezul justificării statului. Problemele de acţiune colectivă străbat relaţiile internaţionale, se află în faţa legislatorilor atunci când formulează bugetele publice, pătrund în birocraţiile publice şi sunt în miezul explicării votului, formării grupurilor de interese, controlului cetăţenilor asupra guvernării într-o democraţie. (Ostrom: 1998, p. 1)

În capitolele anterioare (îndeosebi în Capitolul 2) am analizat un mod particular de a construi această problemă: cum este posibil

ca, prin agregarea preferinţelor individuale, să se obţină o preferinţă socială consistentă. Căci, am văzut, este plauzibil ca în unele situaţii comportamentul raţional al membrilor unui grup (în particular, al votanţilor în cazul alegerilor în comitete sau al alegerilor de masă) să producă prin agregare o preferinţă socială inconsistentă (netranzitivă). În Capitolul 4 am abordat dintr-o altă perpectivă chestiunea alegerilor în cadrul grupurilor. Am văzut că situaţiile de tipul dilemei prizonierului nu sunt deloc excentrice, improbabile. Or, ele arată că un comportament individual raţional (maximizator) nu garantează că alegerea făcută este optimă, deci că e una care asigură jucătorilor cele mai mari câştiguri posibile. Dimpotrivă, deşi oamenii sunt raţionali, ei nu reuşesc să facă cele mai bune alegeri. Cum e posibil să avem în acelaşi timp oameni raţionali, dar o societate iraţională? (Barry, Hardin: 1982)

Există şi alte conceptualizări ale acestei probleme. Una e cea a lui Olson: teoria acţiunii colective, pe care o vom discuta foarte pe larg mai jos. Alta a fost formulată într-un articol celebru – *Tragedia bunurilor comune*[1] – publicat în revista *Science* în 1968 de G. Hardin. Iată pe scurt argumentul lui Hardin.

Să ne gândim la o pășune pe care se află mai multe cirezi de vaci. Vreme îndelungată văcarii au folosit acea pășune fără probleme: numărul vacilor era îndeajuns de mic încât pășunea să se regenereze în chip natural de-a lungul fiecărui an. Dar, odată cu creşterea numărului de vaci (şi a numărului de cirezi), s-a ajuns la o situaţie în care

[1] Traducerea titlului articolului lui Hardin nu este cea mai fericită, chiar dacă îmi este greu să mă gândesc la o alta mai bună; la fel stau lucrurile şi dacă traducem cartea Elinorei Ostrom *Governing the Commons* (1990) prin: „Cum se guvernează bunurile comune". Aici „commons" se referă desigur la bunurile comune (pe care le vom defini în paragraful 5.1.1), dar termenul priveşte practicile, structurile în care acestea apar (la Ostrom putem zice mai direct: structurile instituţionale de folosire a bunurilor comune). O altă traducere ar putea fi: „bunuri în comun", pentru a sugera că e vorba de aranjamentele pentru gestionarea acestor bunuri.

pericolul suprapopulării pășunii este acut, iar creşterea în continuare a acestui număr conduce inevitabil la suprautilizarea pășunii – cu nedoritul rezultat că ea nu se va mai putea regenera şi, deci, că nici măcar vacile existente nu vor mai putea găsi hrana necesară. Să presupunem acum că văcarii sunt persoane raţionale: ei încearcă aşadar să îşi maximizeze utilitatea. Fiecare dintre ei va judeca în felul următor: dacă adaug cirezii mele încă o vacă, atunci utilitatea pe care o voi obţine este 1; dar noua vacă va creşte pericolul suprautilizării pășunii, deci voi avea şi costuri. Acestea se distribuie între toţi văcarii şi deci sunt egale cu 1/*n*, unde *n* este numărul total al vacilor aflate pe pășune. Or, este evident că pentru fiecare văcar câştigurile sunt mai mari decât costurile – şi deci alternativa pe care este raţional să o aleg este aceea de a adăuga încă o vacă cirezii mele. Necazul este însă acela că dacă toţi văcarii sunt raţionali, ei toţi vor judeca în acelaşi fel, şi deci vor decide să adauge noi vaci cirezilor lor. Însă, în acest caz, pășunea se va suprapopula în mod sigur, ea nu se va mai putea regenera şi, posibil, văcarii îşi vor pierde o mare parte din cirezi, din cauza lipsei de hrană. Vrând să acţioneze raţional, deci să îşi maximizeze utilitatea, ei vor aluneca spre o situaţie în care rezultatele vor fi mai proaste decât dacă nu ar fi procedat raţional. Bunul comun (pășunea), conchide Hardin, va fi distrus: e tragic ce se întâmplă cu bunurile comune nu în sensul că desfăşurarea lucrurilor va conduce la o situaţie nefericită, ci în acela că un astfel de deznodământ pare să fie de neocolit[2]. Tragedia, zice Hardin, constă în aceea că fiecare văcar

> este blocat într-un sistem care îl constrânge să-şi mărească cireada fără limite – într-o lume care este limitată. Ruina este

[2] Hardin citează aici din A.N. Whitehead: esenţa tragediei, spunea acesta, „nu este nefericirea. Ea se găseşte în solemnitatea felului neîndurător în care funcţionează lucrurile" (Whitehead: *Science and the Modern World*, Mentor, New York, 1948, p. 17).

destinația către care toți se grăbesc, fiecare urmărindu-și interesul cel mai mare într-o societate care crede în libertatea bunurilor comune.

Din nou, avem aceeași morală: o societate ai cărei membri sunt persoane raționale nu este neapărat o societate rațională; dimpotrivă, în astfel de situații raționalitatea individuală intră în conflict cu cea socială[3]. Din nefericire, situația pe care o descrie Hardin nu este una fantezistă. Foarte des o întâlnim în lumea reală. „Păşunea" poate fi atmosfera Pământului nostru, în care fiecare stat aruncă imense cantități de dioxid de carbon. Multă vreme, Pământul a fost capabil să regenereze oxigenul; dar astăzi am depășit limita în care acest proces se poate produce natural. Or, fiecare stat, în scopul dezvoltării sale economice, aruncă anual o cantitate tot mai mare de dioxid de carbon în atmosferă. Fiecare stat are rațiunile sale pentru a proceda astfel (și care țin îndeosebi de nevoia de dezvoltare economică). Însă, la nivel global, acest lucru produce tragedia: incapacitatea atmosferei planetei de a se regenera, încălzirea globală etc. Un alt exemplu: oceanele lumii au fost în mod tradițional considerate de națiunile maritime ca inepuizabile în ceea ce privește cantitatea de pește care poate fi extrasă; dar ultimele decenii au arătat că această rezervă nu este infinită, iar accesul nelimitat și liber la ea poate provoca distrugerea acesteia. Sau, exemplifică mai departe Hardin, parcurile naționale în care accesul vizitatorilor este liber și nelimitat se erodează cu fiecare vizită – și pot ajunge în situația în care ele nu vor mai avea vreo valoare pentru nimeni[4]. (Un exemplu:

[3] De multe ori se argumentează că tragedia bunurilor comune a lui Hardin nu este decât un alt mod de a formula o dilemă a prizonierului cu n jucători (păstorii).

[4] Putem căuta și exemple care nu privesc neapărat planeta ca întreg sau mari teme ale politicii mondiale (Hardin își începe articolul cu o discuție cu privire la înarmarea nucleară). Cărțile aflate într-o bibliotecă publică sau chiar

în Cantabria, în Spania, se găsește o peșteră celebră – Altamira – cu picturi rupestre. Peștera e mică, dar la finele secolului trecut ajunsese să fie vizitată anual de peste o sută de mii de turiști. Pentru a nu fi distrusă, în ultimul ceas s-a decis închiderea ei pentru vizitatori și construirea unui artefact în locul respectiv, deschis vizitatorilor.)

Iată un exemplu de tragedie a bunurilor comune care se referă la situația din țările foste socialiste. Exemplul privește Rusia, dar în multe privințe el poate fi generalizat.

> Sfârșitul socialismului a generat și o altă surpriză: o cantitate extraordinară de corupție oficială și de delicte în stil mafiot. Occidentalii, cel puțin, nu se așteptau că ridicarea cortinei de fier va genera o situație atât de deprimantă. În loc ca o „mână invizibilă" virtuoasă să producă un optim colectiv, Rusia pare să sufere de o prăbușire colectivă, mai apropiată de „tragedia bunurilor comune". Urmărindu-și scopurile individuale raționale, agenții produc un rezultat colectiv sub cel optim.
> Acest rezultat intrigă. Regimul sovietic dedicase o cantitate imensă de resurse pentru protejarea drepturilor pozitive, de asigurare a protecției sociale, ceea ce impusese o sarcină importantă pe finanțele publice. Odată cu sfârșitul regimului, costurile aplicării planului economic, sprijinirii întreprinderilor neeficiente, finanțării asistenței sociale și reprimării delictelor precum specula au dispărut. Noua Rusie ar fi trebuit să aibă la dispoziție mai multe resurse pentru a defini și proteja drepturile de proprietate, care sunt piatra unghiulară

într-una universitară sunt bunuri comune de genul celor discutate de Hardin: cititorii, fiecare în parte, nu au grijă de ele, iar distrugerea lor e rapidă. La fel sunt căminele studențești: ritmul rapid de deteriorare a acestora e datorat statutului lor de bunuri comune, pe care generațiile de studenți le folosesc.

> a economiei de piață și sunt mai puțin costisitoare decât drepturile pozitive. Așa ceva nu s-a întâmplat ... Argumentul meu este că [managerii întreprinderilor] au fost capabili să influențeze distribuția inițială a drepturilor de proprietate asupra acțiunilor, au avut stimulente pentru a preveni o definire clară a drepturilor de proprietate și au influențat guvernul pentru a obține protecție împotriva importurilor, subsidii guvernamentale, împrumuturi aproape gratuite și scutiri de taxe. Odată ce au atins aceste scopuri, sectorul privat rămas a fost expus unui sistem de taxe prădalnic și a trebuit să mituiască oficialii pentru a evita plata taxelor. Acestea se întâmplau într-un moment în care oportunitățile pentru a comite delicte au crescut imens și când în paralel avea loc o creștere a cererii pentru încredere și protecție. Cum sectorul privat era implicat adânc în practici corupte, el era stimulat să evite tribunalele și formele de protecție oferite de stat și să caute forme extra-legale de a pune capăt disputelor. (Varese: 1997, p. 580)

Cum poate fi abordată această problemă? Răspunsurile iau două forme principale. Prima, cea mai la îndemână, e de a sugera că argumentele care întemeiază problema sunt greșite. Pur și simplu, în particular, nu există nicio tragedie de care să ne înspăimântăm: căci comportamentele actorilor raționali nu vor duce în chip implacabil la consecințe de felul celor pe care le evidențiază Hardin; sau, în cazul agregării preferințelor individuale, nu e neapărată apariția inconsistențelor; sau, în cazul dilemei prizonierului, jucătorii nu vor ajunge să aleagă neapărat acele alternative care vor produce rezultatele neoptime. Deși simplă și atrăgătoare, această replică pare puțin plauzibilă dat fiind că argumente puternice, construite în modalități foarte diferite, invocă toate același tip de concluzie:

că există o tensiune gravă între raționalitatea individuală și cea colectivă. Cea de-a doua formă a răspunsurilor oferite este aceea că – deși problema există, chiar e ceva obișnuit și o întâlnim în cele mai diverse situații – oamenii au totuși la îndemână mijloace pentru a-i evita consecințele.

În cele ce urmează vom avea în vedere răspunsul care este formulat pornind de la, și raportat în primul rând, la abordarea lui Olson. Vom proceda în felul următor. Mai întâi voi introduce câteva concepte care sunt esențiale în cele ce urmează. Cum am văzut, Hardin argumentează că situațiile descrise de el privesc comportamentul nostru când suntem confruntați cu „bunuri comune". Ce sunt acestea? Ce caracteristici speciale au ele? Cum se deosebesc acestea de alte bunuri? Apoi vom prezenta punctul de vedere formulat de Olson și vom analiza aplicațiile și dezvoltările acestuia, mereu în raport cu principalele tipuri de răspunsuri sugerate.

Înainte de aceasta vom da însă un exemplu în care analiza lui Hardin se aplică de-a dreptul direct. E vorba de programul european de mobilități studențești ERASMUS[5].

Programul ERASMUS și tragedia bunurilor comune. Programul SOCRATES este un program al Uniunii Europene care are ca scopuri fundamentale sprijinirea cooperării în educație la toate nivelurile și facilitarea mobilităților transnaționale pentru elevi, studenți, profesori sau alți actori din domeniul educațional, în vederea accesului la resursele europene în educație. Programul a fost inițiat în 1995 de țările membre ale U.E., apoi la el s-au asociat treptat și alte țări, printre care și România, în 1996. Bugetul programului este, pentru România, de circa 8 milioane de EURO/an, din care jumătate sunt plătiți de Guvernul român din bugetul

[5] Expunerea care urmează îi datorează foarte mult doamnei Monica Calotă.

Ministerul Educaţiei Naţionale (MEN) iar cealaltă jumătate sunt plătiţi din Fondul Naţional PHARE.

Autoritatea naţionala sub care se derulează programul SOCRATES este MEN, iar instituţia care-l administrează este Agenţia Naţională pentru Programe Comunitare în Domeniul Educaţiei şi Formării Profesionale (ANPCDEFP), înfiinţată prin Hotărârea de Guvern nr. 76/27.01.2005 ca instituţie publică cu personalitate juridică, în subordinea MEN. Pentru comparaţie, trebuie spus că acest model nu e unic pentru toate ţările participante la program. În unele ţări nu există o agenţie independentă, ca în România, ci departamente în cadrul Ministerelor Educaţiei. În alte ţări există o fundaţie care administrează toate programele europene din educaţie. În continuare vom avea în vedere una din componentele programului, şi anume **acţiunea ERASMUS pentru învăţământul superior**.

În fiecare an, până la 1 noiembrie, o universitate poate depune la Comisia Europeană la Bruxelles un proiect prin care cere finanţare pentru următoarele activităţi:

- Cooperare europeană interuniversitară.
- Granturi de mobilitate pentru studenţi şi cadre didactice.

Cooperarea interuniversitară se referă la contractele de cooperare bilaterală încheiate între orice facultate din universitatea respectivă şi una similară a unei universităţi dintr-o ţară membră a U.E., prin care cele doua facultăţi se angajează să dezvolte împreună noi programe curriculare, să introducă noi obiecte de învăţământ şi să schimbe studenţi între ele. Evident, punctele (a) şi (b) sunt corelate, deoarece mobilităţile studenţeşti se fac doar în cadrul unui contract de cooperare.

Pentru a completa formularul de proiect în ceea ce priveşte mobilitatea studenţilor, universitatea trebuie să estimeze câţi studenţi ar putea beneficia de granturi în anul universitar următor şi pentru câte luni (ţinând cont că regulile Comisiei impun un minim de 3 şi un maxim de 12 luni), rezultând un total general de luni-student al universităţii respective. Toate proiectele depuse sunt evaluate de către Comisie, care în general le aprobă fără mari modificări.

Suma alocată Acţiunii ERASMUS pentru România este aproximativ aceeaşi în fiecare an. Comisia Europeană însumează numărul total de luni-student cerut de fiecare universitate, împarte suma fixă la totalul general obţinut şi astfel rezultă grantul mediu pe lună pentru un student.

Observaţia esenţială de la care vom pleca este că suma fixă destinată Acţiunii ERASMUS are caracteristicile "păşunii" lui Hardin. O situaţie "idilică", anterioară apariţiei problemei suprautilizării bunului comun a existat în primul an de aplicare a Acţiunii ERASMUS în România (1998-1999), când pe "păşune" se găseau doar 26 de universităţi, care au cerut în total 8291 de luni-student şi grantul mediu rezultat conform mecanismului descris anterior a fost de 359 euro/lună. (Aici trebuie precizat că maximul admisibil, conform regulilor Comisiei, este 500 euro/luna şi că semnificaţia grantului nu este aceea a unei burse care să acopere toate costurile de transport, cazare şi subzistenţă ale studentului în străinatate, ci este un supliment de bursă, care se adaugă la alte finanţări: bursa în România a studentului, cofinanţare proprie, sponsorizari etc. Principalul beneficiu al unui student ERASMUS este acela că nu plateşte taxa de cursuri la universitatea gazdă.)

Dar şi în aceste conditii universităţile au preferat să reducă numărul de luni/student (deci să trimită acelaşi număr de studenti, pe mai puţine luni decât au prevăzut), si astfel au reusit să crească grantul lunar real la 472 euro/luna. Acest lucru a dus la scăderea ratei de realizare a programului la 73% (pe ansamblul universităţilor, faţă de numărul total de luni-student cerute în proiectele depuse la Comisie).

În 1999/2000 situaţia începe să se schimbe, apropiindu-se de cea care defineşte o "tragedie a bunurilor comune". "Păşunea" e comună, deci mai apar şi alti actori! Numărul universităţilor care au depus proiecte a crescut la 32, iar numărul total de luni-student cerute la 13 685; urmarea a fost că grantul mediu pe lună pentru un student a scăzut la 258 euro. (În realitate, universităţile au micşorat numărul de luni pentru un student, crescând grantul real mediu la 368 euro/luna, dar rata de realizare a coborât la 65,5%.)

Pentru 2000-2001, numărul de universităţi care au depus proiecte a crescut la 39, cu o cerere de 22 942 de luni-student – creştere spectaculoasă faţă de cea a numărului de universităţi! – ceea ce ne arată tot mai accentuat faptul că universităţile se comportau ca actori raţionali. Grantul mediu lunar a scazut la 145 euro /lună, iar pentru a-l ridica la 250-300 euro/luna, universităţile au scăzut rata de realizare undeva în jur de 50%. Or, scăderea ratei de realizare sub 50% atrage dupa sine sancţionarea din partea Comisiei Europene, prin scăderea substanţială a sumei aferente Actiunii ERASMUS pentru România. Cu alte cuvinte, acţionând raţional, universităţile au ajuns foarte repede în situaţia de a produce o situaţie de tipul „tragediei bunurilor comune". Pe de o parte, scăderea ratei de realizare crea pericolul ca bunul comun – finanţarea Acţiunii ERASMUS de către Comisia Europeană – să nu se mai realizeze la nivelul de până atunci. Pe de altă parte, scăderea grantului lunar pentru studenţi crea pericolul ca aceştia să nu mai poată participa la mobilităţi din cauza lipsei de fonduri[6] (sau ca studenţii

[6] Problema eşecului în obţinerea unui rezultat apropiat de cel optim în desfăşurarea acţiunilor de mobilităţi ERASMUS a apărut şi pe agenda publică în perioada octombrie 2000 - martie 2001. Motivul a fost oferit de întârzierea cu totul excepţională în transferul fondurilor Socrates de la Comisia Europeană către Agenţia Naţională SOCRATES (predecesoarea actualei ANPCDEFP, înfiinţată în 1998). Astfel, deşi fondurile aferente bugetului pe anul 2000 trebuiau să ajungă, în mod normal, în noiembrie 2000 în ţară, ele au sosit abia în martie 2001. Acest

incluşi în aceste mobilităţi să fie doar cei cu posibilităţi financiare proprii – contrar spiritului programului ERASMUS).

Să vedem acum în ce fel s-au comportat actorilor relevanţi. În anii care au urmat situaţia a evoluat tot mai mult în direcţia deja evidenţiată. Actorii semnificativi sunt universităţile, autorităţile la nivel naţional (ANPCDEFP şi MEN) şi Comisia Europeană. Nu voi accentua asupra acţiunilor acesteia din urmă[7] şi voi avea în primul rând în vedere comportamentul primelor două categorii de agenţi.

Începand cu anul 1999, Agenţia Naţională SOCRATES (ANS) a încercat să determine universităţile să-şi estimeze realist cererea de luni-student. Astfel, ANS a introdus sistemul de bonusuri şi penalizări aplicate sumei totale alocate fiecărei universităţi, în funcţie de rata de realizare – de exemplu, la o rată de realizare mai mare de 100% s-a acordat un bonus de 20%; pentru o rată cuprinsă între 80-90% s-a aplicat o penalizare de 5%, ajungându-se ca la coborârea ratei de realizare sub 60% penalizarea să fie de 20%. Acest sistem, cuprins şi in Planurile naţionale anuale de acţiune ERASMUS şi aprobat de Comisia Europeană, nu a produs schimbări substanţiale de comportament.

A doua alternativă s-a conturat după intrarea problemei pe agenda formală a MEN. MEN, impreuna cu Consiliul Naţional SOCRATES, a decis ca proiectele universităţilor să fie trimise la Bruxelles numai după ce au fost depuse în prealabil la ANS, care putea verifica cererile

fapt, adăugat cuantumului mai mic al grantului mediu, a agravat foarte mult situaţia financiară a studenţilor plecaţi deja din septembrie-octombrie la universităţile partenere (plecaţi fie avansând banii din fonduri proprii, fie beneficiind de avansuri din partea universităţilor de proveniență) şi din ce în ce mai multe ecouri au ajuns în presă; articolele numeroase din presă, precum şi alte presiuni făcute asupra MEN, fie din partea universităţilor partenere, fie din partea părinţilor studenţilor, fie din partea Agenţiei Naţionale SOCRATES şi a Delegaţiei Comisiei Europene, au determinat în sfârşit intrarea problemei pe agenda formală a MEN.

[7] În Mundall (2006) este menţionată îngrijorarea Comisiei Europene în ce priveşte starea programului de mobilităţi ERASMUS şi felul în care această problemă e abordată în Marea Britanie. A se vedea şi Lanzendorf, Teichler (2003), Teichler (2004).

de luni-student și propune modificări, în sensul diminuării rezonabile a numărului acestora, ținând cont de realizările anterioare ale fiecărei universități. Rezultatele implementării acestei alternative, concomitent cu prima, au fost minore; de pildă, s-a obținut un grant mediu puțin mai ridicat, în jur de 200 euro/lună, și o ușoară ridicare a ratei de realizare a lunilor de mobilități.

O soluție intuitivă este aceea de mări pășunea: dacă pășunea e mai mare, atunci va exista mai multă iarbă, iar numărul utilizatorilor ei va putea crește. În acest sens, ANS a avut initiativa demarării unui proiect pe baza căruia să se poată obține o cofinanațare a granturilor ERASMUS pentru studenti, din fonduri PHARE. Proiectul, numit „PHARE end-users support", a adaugat, pentru prima dată în anul universitar 2002/2003, inca 3 milioane euro la bugetul ERASMUS, ceea ce a dublat practic grantul pentru fiecare student selectat. Alternativ, MEN a propus Consiliului National al Rectorilor o strategie de cofinanțare a studenților ERASMUS din veniturile extrabugetare ale universităților.

Problema este însă că MEN nu poate face decât recomandări, nu poate impune, de exemplu, condiționarea participării unei universități la programul ERASMUS de obligativitatea asigurării, pentru fiecare student ERASMUS, a unei sume minime de circa 600-700 euro/luna (grant ERASMUS + cofinanțare din venituri extrabugetare). Trebuie remarcat că o astfel de soluție hobbesiană (așa cum o vom numi mai jos, în secțiunea 5.1.3) e nefezabilă (chiar dacă MEN a avut inițial intenția s-o adopte ca decizie!): fiindcă, pe de o parte, ea ar fi încălcat principiul autonomiei universitare (care în țara noastră are un caracter constituțional), iar pe de altă parte ar fi încălcat principiul accesului nediscriminatoriu la program pentru toate universitățile eligibile[8].

[8] Cum se vede, analiza s-a referit la primii ani ai aplicării programului în România. În prezent situația este diferită, cel puțin în sensul că sprijinul de care beneficiază studenții prin programul ERASMUS nu mai apare atât de important ca în acei primi ani.

5.1.1. Alegerea rațională şi bunurile publice

Ne amintim, din secțiunea 4.4, că atunci când avem o situație de tipul dilemei prizonierului cu un număr *n* de jucători este posibil să apară un element nou, anume anumite beneficii sociale. Exemplul pe care l-am discutat era următorul. Presupunem că un număr *n* de jucători interacționează. Dacă cel puțin *m* dintre aceștia cooperează (și deci cel mult *n* – *m* defectează) atunci se produce un **beneficiu social**. Să zicem că cei *n* jucători sunt proprietarii terenurilor de pe marginea unui drum de servitute. Dacă *m* dintre ei cooperează, atunci fondurile strânse sunt suficiente pentru a pietrui drumul de servitute – fapt care este evident în beneficiul fiecăruia dintre cei *n* jucători (accesul cu automobilul e mult mai bun; prețul cu care terenul poate fi vândut e mai mare etc.). Am notat cu *c* costul cooperării (suma de bani care trebuie plătită pentru a asfalta drumul) și cu *b* beneficiul obținut de fiecare în urma asfaltării. Avem:

	Mai puțin de *m* jucători aleg C	Cel puțin m jucători aleg C
Jucătorul: cooperează C	- c	b – c
Jucătorul: defectează D	0	B

Câștigurile pe care le obține jucătorul nostru în fiecare din cele patru cazuri se pot aranja astfel:

$$b > b - c > 0 > -c$$

Dacă este rațional – deci urmărește să își maximizeze câștigul – jucătorul nostru va alege să defecteze, deci va alege alternativa D.

Dacă însă și ceilalți jucători sunt raționali[9], atunci fiecare va considera că cea mai bună strategie de acțiune este aceea de a fi defecta. Cum în această situație mai mult de *n* – *m* jucători vor defecta, beneficiul social nu va fi produs, iar fiecare jucător va obține un beneficiu egal cu 0 – exact așa cum prezice teoria în cazul aranjamentelor de tipul dilemei prizonierului. Ceea ce e nou aici e faptul că astfel beneficiul social (asfaltarea drumului) nu se mai produce. Sau, reluând exemplul din secțiunea 4.4, când acum câțiva ani în urma unui control s-a constatat că pe un tren personal folosit de navetiști majoritatea covârșitoare a acestora nu aveau bilet, compania de căi ferate a decis suspendarea acelui tren – rezultatul fiind deci că beneficiul social nu s-a mai produs. Să ne mai amintim și că am definit comportamentul jucătorului care încearcă să beneficieze de bunul social fără ca el însuși să coopereze ca fiind unul de tip blatist.

Problema pe care suntem pe cale să o analizăm este crucială pentru știința politică, fiindcă ea vizează în mod direct felul în care interacțiunile „politice" diferă de celelalte interacțiuni între oameni. Atunci când oamenii interacționează privat, coordonarea dintre ei este în general considerată ca realizându-se prin intermediul diferitelor piețe. Exemplul cel mai simplu e cel al vânzării-cumpărării de bunuri precum alimente, hrană, automobile, locuințe. Coordonarea schimburilor se face aici prin mecanismul cererii și ofertei. Când însă oamenii interacționează între ei în chestiuni publice, lucrurile par să fie de cu totul altă natură. Coordonarea activităților oamenilor pare evident că se face acum nu prin mijlocirea pieței, ci a instituțiilor guvernamentale, care oferă servicii prin sistemul administrației publice. În aceste cazuri nu cererea și oferta sunt instrumentele care fac ca oamenii să beneficieze de serviciile publice. Piața este un mecanism orizontal de coordonare; administrația este unul vertical. Coordonarea sectorului public este

[9] Iar acest lucru este cunoaștere comună între ei.

realizată printr-un sistem integrat de comandă, în care nivelele mai joase ale administrației sunt subordonate celor mai de sus[10].

Probabil că argumentarea în acest sens este dintre cele mai cunoscute în știința politică. Obiectivul ei este dublu: pe de o parte, să indice o diferență esențială între sectorul public și cel privat – iar pe această bază să confere autonomie politicului, ca domeniu al vieții sociale, în raport cu alte domenii ale societății. Pe de altă parte, această argumentare permite să susținem că știința politică este autonomă ca disciplină intelectuală, fiindcă abordează un spațiu bine definit al vieții sociale.

Punctul de vedere care va fi susținut aici este sceptic în privința acestor obiective. Așa cum am argumentat încă în primele pagini ale acestui volum, încercările de a defini o știință prin raportare la un domeniu al realității nu sunt convingătoare; știința se definește mai degrabă nu prin „ontologia" ei – prin domeniul pe care îl studiază (un *locus* în natură sau societate) – ci prin metodele prin care se raportează la anumite **probleme**. Am convenit să înțelegem prin politică nu studiul instituțiilor statului, nu teme specifice precum puterea, ci procesele prin care, prin interacțiunile dintre oameni, se formează și se implementează deciziile sociale. Dar este de chestionat și altceva: dacă într-adevăr se poate susține că interacțiunile în spațiul public între oameni solicită ca instrumentele de coordonare ale acestora să fie de tip vertical, prin intermediul administrației publice. Argumentarea formulată mai devreme indica un temei ai

[10] Plecând de aici se poate realiza și o distincție între public și privat: „linia de demarcație dintre privat și public trebuie trasată pe baza mărimii și extinderii consecințelor faptelor care sunt atât de importante încât solicită controlul, fie prin interdicție fie prin încurajare" (J. Dewey: *The Public and Its Problems*, Holt, New York 1927; *apud* Ostrom, Tiebout, Warren: 1999, pp. 32 – 33.) Dacă suntem însă înclinați să respingem supoziția că ceea ce e public e definit de intervenția instituțiilor statului (pentru a interzice, a obliga ori a permite), atunci această înțelegere a distincției dintre public și privat e greu de susținut.

acestei distincţii: faptul că serviciile oferite de stat prin intermediul organizaţiilor administraţiei publice sunt diferite de cele care se pot obţine prin intermediul pieţei libere. După care se conchidea că mecanismele de coordonare pentru furnizarea serviciilor trebuie să fie diferite. Mai jos se va argumenta că problema e mai profundă decât pare: că în discuţie nu sunt atât pieţe şi organizaţii ale administraţiei publice, nici diferenţele dintre ele, ci tipurile de mecanisme prin care se realizează cooperarea dintre oameni. Or, tocmai acestea sunt cele mai semnificative pentru a înţelege natura relaţiilor politice dintre oameni.

Vom începe prin a analiza prima din cele două susţineri: că putem distinge între bunuri sau servicii diferite, de care noi beneficiem ca membri ai societăţii. Vom discuta în această secţiune patru tipuri de bunuri – **private**, **comune**, **vămuite** şi **publice** – şi vom arăta în ce mod acestea pot fi corect caracterizate. În secţiunile următoare ne vom concentra pe consecinţele ce pot fi trase din asumarea diferenţelor între aceste tipuri de bunuri. Vom vedea că multe dintre supoziţiile şi temele centrale în ştiinţa politică pornesc de la înţelegeri specifice – deşi nu întotdeauna bine motivate – ale modului în care se pot realiza furnizarea acestor bunuri şi accesul la ele; şi vom formula o înţelegere mai generală (în perspectiva unei teorii instituţionale a alegerii raţionale) a acestei probleme.

Patru tipuri de bunuri. Bunurile cele mai obişnuite – cele cu care ne întâlnim la tot pasul – sunt cele private. Sunt bunurile pe care le utilizăm direct fiecare dintre noi: cele pe care le mâncăm, cu care ne îmbrăcăm, telefoanele, computerele, automobilele pe care le cumpărăm sau locuinţele pe care le avem. Dar fiecare dintre noi beneficiază şi de alte bunuri. Dacă vreau să merg în excursie ori în concediu undeva, vreau sa aflu cum va fi vremea acolo peste două zile – şi pot face rost de informaţiile respective chiar fără să

le plătesc; dacă mă plimb seara târziu prin centrul oraşului, sunt în siguranţă – iar siguranţa este un bun pe care mi-l oferă instituţiile statului etc. Întrebarea este: în ce fel diferă între ele aceste bunuri? Există oare caracteristici care pot diferenţia între ele? În literatură sunt indicate mai multe astfel de caracteristici (literatura asupra domeniului este foarte extinsă; a se vedea de exemplu Ostrom, Ostrom: 1999; Lipsey, Chrystal: 1999, Cap. 23). De obicei două caracteristici sunt considerate ca relevante în acest context, permiţând să distingem între bunuri precum cele private şi cele care nu sunt astfel: *exclusivitatea* şi *rivalitatea*.[11]

Exclusivitatea. Ea priveşte existenţa unui agent care are capacitatea de a împiedica un utilizator potenţial al acelui bun să îl folosească. De pildă, pe piaţa liberă, o persoană nu poate folosi un anumit bun dacă nu îndeplineşte anumite condiţii. Eu merg la magazin şi vreau să cumpăr o sticlă cu o băutură răcoritoare: atâta vreme cât nu îndeplinesc condiţia de a o plăti, vânzătorul îmi poate legitim respinge pretenţia de a bea din acea sticlă. Dar odată ce am cumpărat sticla, eu pot să o folosesc şi pot la rândul meu să nu permit altcuiva să folosească acest bun. Exclusivitatea e o caracteristică necesară a bunurilor private.

Însă uneori accesul unui agent la folosirea unui bun este de un alt fel. Nimeni nu mă poate împiedica să respir aer; şi nu pot fi împiedicat să ascult un anumit post de radio când merg cu autoturismul. În primul caz aerul este un bun care e „furnizat" de natură; în cel de-al doilea caz, emisiunile pe care le ascult pot fi ale unui post public de radio, dar pot fi şi ale unui post privat de radio: bunul e

[11] Am prezentat această distincţie şi în Miroiu (2001). Acolo am făcut acest lucru într-un mod foarte simplificat (lucrarea era gândită ca un curs adresat studenţilor înscrişi în programe de primul ciclu), fără a lua în discuţie distincţii mai subtile şi concentrându-mă asupra argumentului standard care încearcă să ne facă să conchidem că e nevoie de intervenţia instituţiilor statului pentru a produce bunuri care nu sunt private.

furnizat ”în eter” de un agent uman, fie el public sau privat. Unii agenţi vor să furnizeze astfel de bunuri; alte dăţi faptul că beneficiez de un bun nu e rezultatul unei acţiuni intenţionate în acest sens. De exemplu, dacă cineva își zugrăvește foarte frumos casa pe lângă care trec în fiecare zi, iar altcineva pune flori minunate la balconul pe sub care trec în drumul spre birou, atunci ei îmi oferă un bun pe care nu e ușor să îl excludă (ar putea, desigur, să închidă balconul sau să ridice un gard atât de înalt încât să nu mai văd casa: dar poate că e prea scump ori în general prea dificil să facă acest lucru). Dacă cineva poluează aerul sau apa, chiar dacă scopul acţiunii sale nu a fost ca eu să sufăr, el îmi oferă un „rău”.

Rivalitatea. Rivalitatea în ceea ce privește un anumit bun există atunci când faptul că un agent consumă acel bun împiedică un alt actor să folosească ori să consume acel bun. Prăjitura pe care am mâncat-o nu poate fi mâncată de altcineva; iar apartamentul meu e cel în care eu locuiesc (cu familia mea), și nu poate fi în același timp locuit de altcineva. Prăjitura, respectiv apartamentul au fost extrase din suma bunurilor disponibile inițial și nu mai sunt disponibile. Dar unele bunuri nu au această proprietate: dacă eu folosesc ori consum un bun, el rămâne disponibil și pentru alţii – și anume într-o cantitate și calitate nediminuate. Dacă eu ascult un anumit post de radio când merg cu autoturismul meu, aceasta nu înseamnă că ţie îţi rămâne mai puţin din acea transmisiune și de o calitate mai proastă. Tot așa, eu beneficiez de ordinea publică și de apărarea națională fără ca astfel să se reducă beneficiile altora în această privinţă.

Dacă ne raportăm la două proprietăţi pe care un bun le poate avea sau nu, desigur că imediat e posibil ca pe baza acestora să construim o clasificare a bunurilor (să observăm că așa ceva se întâmplă dacă cele două proprietăţi sunt independente între ele!). Evident, obţinem patru clase de bunuri. Tabelul care urmează descrie simplu acest rezultat:

Exclusivitate/Rivalitate	Rivalitate	Nerivalitate
Exclusivitate	BUNURI PRIVATE - îl poţi împiedica pe altul să le folosească; - dacă le folosești, altcineva nu le mai poate folosi.	BUNURI VĂMUITE - îl poţi împiedica pe altul să le folosească; - dacă le folosești, altcineva poate de asemenea să le folosească.
Neexclusivitate	BUNURI COMUNE - nu îl poţi împiedica pe altul să le folosească; - dacă le folosești, altcineva nu le poate folosi.	BUNURI PUBLICE - nu îl poţi împiedica pe altul să le folosească; - dacă le folosești, altcineva poate de asemenea să le folosească.

Exemple de bunuri private – cele mai comune, descrise aici în căsuţa din stânga sus – au fost formulate deja. E interesant să notăm că bunurile care nu sunt private – și numite uneori **colective** – sunt de trei feluri. Mai întâi avem bunuri vămuite[12] (caracterizate prin exclusivitate și nerivalitate), precum autostrăzi cu taxă, emisiunile codate ale unor posturi de televiziune, televiziunea prin cablu, bibliotecile, teatrele, programele de studi universitare. De exemplu, accesul la emisiunile unui post de televiziune codat este accesibil doar celor care au plătit, deci bunul respectiv are proprietatea exclusivităţii; dar nu o are și pe cea a rivalităţii, fiindcă faptul că eu mă abonez la emisiunile acelui post nu face ca vecinul meu să aibă mai puţin acces la el. Programele de studii oferite de universităţile din România sunt de asemenea vămuite. Căci accesul unei persoane la un program de studii este restricţionat (de numărul de locuri oferite, subvenţionate sau nu de stat); dar, odată ce o persoană este acceptată într-un program (devine deci studentă), ea va trebui să beneficieze de aceleași facilităţi precum oricare alt student[13]. Cluburile sunt exemple semnificative de bunuri vămuite (Sandler: 1992). Ele sunt asociaţii voluntare care

[12] În engleză, „toll goods”.

[13] În privința universităţilor românești, uneori știm prea bine ca nu e așa; nu sunt suficiente copii ale cursurilor sau ale altor cărţi ori reviste la bibliotecă, locurile în cămine sunt puține etc. Supraaglomerarea face ca bunul respectiv să nu mai fie nerival.

derivă un beneficiu mutual din faptul că împărtășesc unele caracteristici precum costuri de producție, caracteristici ale membrilor sau în general un bun nerival. În cazul lor problema esențială este aceea a găsirii mecanismelor de excludere a nemembrilor, pentru ca aceștia să nu beneficieze de bunul respectiv. Cluburile pot fi foarte diverse, de la universități, parcuri, facilități de recreere, terenuri de golf, librării, teatre, librării până la organizații precum Uniunea Europeană.

Bunurile comune – caracterizate prin neexclusivitate și rivalitate – sunt de tipul pășunii lui Hardin; alte exemple, alături de cele pe care deja le-am menționat, sunt: apa folosită pentru irigații de fermierii de pe malurile unui râu, peștele pescuit dintr-un lac sau un ocean, o bancă din parc.

În căsuța opusă celei în care sunt bunurile private sunt bunurile publice (pure), caracterizate atât prin neexclusivitate cât și prin nerivalitate: un actor nu poate fi împiedicat să le folosească; iar faptul că cineva le consumă nu implică și că altcineva nu poate de asemenea să le folosească. Drumurile publice, buletinele meteorologice, emisiunile standard (necodate) ale posturilor de radio și televiziune, împrăștierea de substanțe împotriva țânțarilor, apărarea națională, ordinea publică într-o comunitate – toate acestea sunt bunuri publice. Căci, de pildă, dacă se împrăștie de către primărie substanțe împotriva țânțarilor pe întreaga suprafață a orașului (și pe o întinsă suprafață în jurul orașului!), atunci niciunul dintre locuitori nu este exclus de la protecția împotriva înțepăturilor acestora, iar de acest bun beneficiem cu toții – și la fel se poate argumenta pentru celelalte bunuri date aici ca exemplu. Ordinea publică este, în mod paradigmatic, un bun public: este neexclusiv, fiindcă nimănui nu i se respinge posibilitatea de a beneficia de ea; și este un bun nerival, fiindcă (în cazurile obișnuite[14]), faptul că un actor consumă

[14] În cazuri excepționale, de exemplu de dezordine socială, de revoltă etc. poliția nu mai poate asigura ordinea în orice loc din circumscripția respectivă.

acel bun nu împiedică un alt actor să folosească ori să consume acel bun. Rezultatul alegerilor este de asemenea un bun public: un votant știe că va putea beneficia de alegerea candidatului preferat de el, chiar dacă el însuși nu contribuie la alegerea acestuia.

Diferențele între aceste bunuri se reflectă în faptul că fiecare dintre noi poate avea comportamente diferite față de ele. Să ne uităm la bunurile care nu sunt exclusive. Deoarece eu pot beneficia de un astfel de bun chiar fără a plăti, nu am niciun stimulent să contribui la producerea lui (să ne uităm din nou la tabelul prezentat la începutul acestei secțiuni). Un post de radio local poate să anunțe că are dificultăți financiare și cere tuturor celor care îl ascultă să plătească o sumă de bani pentru a-l sprijini. Dar eu nu pot fi obligat să plătesc acea sumă: chiar dacă alții fac acest lucru, eu pot continua să ascult postul de radio fără să contribui. Comportamentul de *blatiști* al actorilor este posibil în acest caz.

Detalieri ale clasificării. Am clasificat bunurile de care beneficiem în patru grupe. E însă important să fim atenți ce presupune și, de asemenea, *ce nu presupune* această clasificare.

Exclusivitatea și relațiile de proprietate. De multe ori se admite că la temelia distincției între cele patru tipuri de bunuri sunt într-un fel sau altul implicate raporturile de proprietate asupra acestora. Când de exemplu am definit exclusivitatea am arătat că aceasta constă în capacitatea unui agent de a împiedica un utilizator potențial al acelui bun să îl folosească. Când sunt proprietarul bunului (al autoturismului meu sau al apartamentului meu), pot foarte bine să fac acest lucru. Tot așa, merge mai departe argumentul, dacă un bun este în proprietate comună, atunci exclusivitatea nu se aplică, fiindcă niciun membru al comunității nu poate fi împiedicat să beneficieze de acel bun. Un parc în orașul în care locuiesc este în proprietate comună – și oricine poate să se plimbe prin el etc.

Distincția dintre bunuri care sunt și bunuri care nu sunt exclusive e însă independentă de relațiile de proprietate (individuală, respectiv colectivă) asupra acelor bunuri. Mai întâi, neexclusivitatea poate proveni din două surse: fie din faptul că într-adevăr asupra unui bun se exercită o relație de proprietate în comun (de exemplu, proprietatea în devălmășie în satele românești), fie din faptul că asupra acelui bun nu sunt definite raporturi de proprietatate. Peștele din ocean este un bun comun, iar proprietatea lui de neexclusivitate nu decurge din faptul că există proprietate comună asupra lui, ci din acela că nu au existat reguli stabilite privind accesul la acel bun și la modul de utilizare a lui. Unele dintre cele mai puternice critici la adresa punctului de vedere al lui Hardin a fost aceea că el a confundat un aranjament de folosire a unui bun comun – faptul că accesul la folosirea acestuia este deschis – cu existența proprietății comune asupra acelui bun. Dimpotrivă, s-a arătat, există cazuri în care cei care dețin proprietatea comună asupra unui bun au dezvoltat sisteme foarte extinse de reguli privind accesul la bun și utilizarea lui (Ostrom: 1990).

Iată pe scurt un exemplu în acest sens, privitor la modul de exploatare a unor bunuri comune – precum pădurile, pășunile sau iazurile – în satele tradiționale românești (citatul de mai jos este din Miroiu, Pircă: 2002, pp. 62 - 63). Organizarea exploatării, de pildă, a pădurilor s-a realizat o lungă perioadă de timp, într-un sistem devălmaș. Pădurile erau îndeajuns de mari (practic inepuizabile), iar exploatarea lor îndeajuns de redusă pentru ca problema defectorilor – a membrilor obștii care nu cooperau – să fie puțin semnificativă. Dar, odată cu îmbunătățirea mijloacelor de exploatare a pădurii și cu introducerea muncii salariate și în acest domeniu, obștile și statul au fost puse, către mijlocul secolului al XIX-lea, în fața unei noi situații, care avea

caracteristicile unei iminente „tragedii a bunurilor comune". De aceea, au fost elaborate mecanisme instituționale pentru a bloca sau a face față unor astfel de situații, atât de către obștile sătești, cât și de către stat. Iată cum au reacționat obștile:

> [Î]n primă instanță s-a încercat excluderea completă a membrilor obștei de la exploatarea resurselor publice silvice, acestea fiind date în arendă unor beneficiari externi iar veniturile fiind împărțite ulterior între beneficiari în mod egal sau după un criteriu prestabilit (avere, cota de impozit etc.). Dacă acest mecanism de proprietate devălmașe cu beneficiu indirect poate funcționa în cazul pășunilor, a căror capacitate de regenerare este mult mai mare ..., el nu s-a dovedit însă eficient în această situație, datorită exploatării până la limită de către arendași, ca și a faptului că beneficiarilor li s-a lăsat posibilitatea de a strânge din pădure lemne de foc, ceea ce a dat loc la abuzuri. Defecțiunile de la sistemul cu beneficiu indirect dovedindu-se mult prea costisitoare, s-a încercat soluția tăierii în comun a pădurii de către beneficiari și a distribuirii ulterioare a resurselor între ei în mod egal sau după un criteriu oarecare, defecțiunile fiind sancționate de către un agent desemnat special de către comunitate – pădurar sau paznic (*vighil*), cu costurile aferente. În schimb acest aranjament instituțional prezintă avantajul unei potențiale sporiri a beneficiilor, prin eliminarea profitului arendașului, însă presupune în schimb valorificarea în condiții optime de profit de către beneficiarii înșiși a resurselor apropriate. Se pune de asemenea problema omogenității resurselor; pentru a o rezolva, lemnul de cea mai bună calitate era însemnat, tăiat în comun, vândut, iar apoi profiturile, și nu resursele, distribuite între beneficiari. Soluția

> însemnării copacilor cu lemn foarte bun este aplicată și în cazuri în care nu există tăiere în comun și redistribuire a resurselor ci devălmășie absolută. În această situație, care apare în cazul obștilor ce nu aveau negoțul cu cherestea sau dulgheritul printre preocupările fundamentale și dispuneau încă de un sistem suficient de amplu de resurse, beneficiarii își pot apropria direct, în schimbul prestării unui volum suplimentar de muncă pentru acoperirea retribuției pădurarului, cantități nelimitate de lemn din copacii neînsemnați (deci cu lemn de calitate inferioară) și cantități limitate în cazul copacilor însemnați. Acest tip de organizare pare a fi în realitate rezultatul formalizării unei evoluții degenerative a celorlalte aranjamente instituționale, degenerare caracterizată în principal prin coruperea agenților (pădurarilor) de către beneficiari, care riscau astfel să epuizeze resursele publice comunitare. ...

În al doilea rând, un bun neexclusiv (dar și nerival) poate fi furnizat de actori privați, nu numai publici (Varian: 1986). Am dat de fiecare dată exemple de astfel de bunuri. Emisiunile unui post privat de radio sunt neexclusive (și nerivale), la fel un buletin meteorologic furnizat gratuit de o firmă privată etc. De aceea, de exemplu în cazul bunurilor comune, vom vorbi despre acestea folosind termenul tehnic de resurse comune (iar definiția care urmează nu implică nimic în legătură cu raporturile de proprietate asupra resursei): o resursă comună este o facilitate naturală sau creată de om care este accesibilă mai multor actori și se poate degrada ca rezultat al suprafolosirii (Ostrom *et al.*: 2002, p. 18).

Producere și furnizare. În cazul bunurilor private, distincția aceasta este nesemnificativă: când cumpăr de la un magazin un litru de lapte, eu nu am direct a face cu firma care a produs laptele; magazinul este unul dintre intermediarii dintre producător și mine, în calitate de consumator. Dar magazinul nu este *furnizorul* bunului: fiindcă decizia finală dacă să consum sau nu laptele îmi aparține; eu sunt, într-un sens, cel care îmi furnizez bunul.

În cazul unui bun public lucrurile nu stau însă așa. Un bun public poate fi produs de stat sau de firme private (o emisiune de televiziune, a postului public sau a unui post privat și necodat). Furnizarea este procesul prin care bunul este făcut disponibil pentru consumatori. În unele cazuri consumatorii înșiși îl furnizează. De pildă, lângă București s-au construit case pe o stradă; drumul este distrus, iar primăria nu se grăbește să îl repare (deși proprietarii caselor plătesc impozite); atunci proprietarii caselor se asociază și plătesc ei o firmă care repară drumul. Alte dăți bunul este furnizat de o firmă privată (o companie își are sediul pe stradă și dorește ca împrejurimile să fie într-o stare bună) sau de autoritățile statului. Să notăm că în această situație relațiile dintre consumatori și furnizori au și un caracter politic: fiindcă cetățenii aleg periodic primari, consilieri etc. și pot ca la următoarele alegeri să își schimbe opțiunile.

Furnizarea unui bun colectiv se poate face în mai multe feluri (Sandler: 1992, pp. 36 – 37). Cea mai cunoscută „tehnologie" în acest sens este cea pe care am avut-o în vedere în exemplul de la începutul acestei secțiuni (și care a fost oarecum presupusă în discuțiile ulterioare): **tehnologia sumativă**. Conform acesteia, un bun public e furnizat pentru un grup G cu n membri dacă cel puțin m dintre membrii lui contribuie (nu sunt blatiști). Dacă mai puțin de m membri participă, atunci bunul nu mai este furnizat. De pildă, pentru a elimina poluarea cauzată de autovehicule dintr-o anumită zonă va trebui ca cel puțin 80% din acestea să aibă motor electric. Dacă numărul celor care acceptă costurile este mai mic, atunci bunul dorit – aerul curat – nu va mai fi accesibil locuitorilor din acea zonă.

Uneori ceea ce contează nu este direct numărul celor care plătesc, ci proporția din suma totală pe care o produc aceștia. De pildă,

să presupunem că pentru ca apele unui râu să nu mai fie poluate, trebuie ca 80% din substanţele toxice care sunt deversate în râu să fie eliminate; dar e posibil ca din cei zece poluatori existenţi doar trei să arunce în râu peste 90% din substanţele toxice, şi prin urmare pentru ca bunul dorit – apa curată – să fie produs e nevoie de numai de colaborarea acestor trei actori. Ca urmare, putem avea o tehnologie cu **sumare simplă**, sau una cu **sumare ponderată**.

În alte situaţii furnizarea bunului comun se face însă altfel. **Tehnologia verigii slabe** are numele provenit din analogia cu un lanţ. Tăria lanţului este dată de tăria celei mai slabe verigi a lui. În general, furnizarea bunului depinde de acel membru al grupului care contribuie cel mai puţin. Atunci când o armată apără o fortificaţie, e important ca aceasta să nu cedeze niciunde; cea mai slabă porţiune a fortificaţiei e cea care dă măsura furnizării bunului – anume securitatea oraşului sau a zonei respective. La fel, acţiunile profilactice care urmăresc apărarea de o boală se bazează pe o astfel de tehnologie. Să ne amintim că în primăvara lui 2006 faptul că într-un singur loc (la o fermă din Codlea) nu s-au respectat reglementările şi păsările au contractat gripa aviară a făcut ca boala să se răspândească într-un mod foarte greu de controlat. Dimpotrivă, **tehnologia celei mai bune lovituri** face ca bunul să fie furnizat în funcţie de efortul cel mai mare al unui membru al grupului. O armată care atacă o fortificaţie beneficiază de faptul că o anumită unitate a reuşit spargerea apărării. Dacă mai multe echipe sunt în căutarea remediului unei boli, atunci reuşita uneia implică faptul că boala este învinsă. Sau, sunt jocuri în care o echipă câştigă atunci când un singur membru al ei reuşeşte să ofere răspunsul bun unei probleme cu care grupul a fost confruntat etc.[15]

[15] Există, desigur, şi alte modalităţi de clasificare a tehnologiilor de producere a bunurilor publice. De pildă, funcţia de producere poate fi liniară, logaritmică etc.

Mai mult sau mai puţin. Exclusivitatea şi rivalitatea nu sunt proprietăţi *categorice*: altfel zis, el pot fi avute de un bun într-un grad mai mare sau mai mic. În discuţiile de până acum am asumat că un bun fie are într-un grad foarte ridicat acea proprietate, fie o are într-un grad foarte scăzut. Dar lucrurile nu stau mereu aşa: uneori acelaşi bun poate avea în grade diferite o proprietate, alteori felul în care un bun are o proprietate se modifică în funcţie de context – loc sau moment.

Nerivalitatea, de exemplu, poate fi uneori pierdută de un bun. O stradă este un bun public, deci accesul oricui este liber, iar faptul că eu o folosesc nu trebuie să presupună că tu nu o mai poţi folosi. Numai că de multe ori străzile devin aglomerate (chiar un calvar în anumite momente ale zilei, în oraşele mari): calitatea bunului scade când foarte mulţi consumatori îl folosesc, ceea ce înseamnă că nerivalitatea nu mai funcţionează la fel. Posibilitatea *aglomerării* este un simptom al faptului că bunul este mai mult sau mai puţin public.

Nici neexclusivitatea nu este o caracteristică intrinsecă a bunului. Ea depinde de aranjamente sociale sau de tehnologie. Un bun comun poate deveni privat atunci când un singur proprietar îl cumpără şi opreşte accesul liber la acesta (de exemplu, o pădure este retrocedată, iar noul proprietar interzice plimbarea turiştilor prin ea). Tehnologia e de asemenea importantă. Uneori excluderea unui actor de la folosirea unei resurse se poate dovedi costisitoare. Pe un lac mare e greu ca o persoană să fie împiedicată să pescuiască; pe o păşune uneori e dificil să se împiedice venirea unei noi cirezi. Dar dacă într-un context costurile pot fi mari, într-alt context ele pot deveni rezonabile, iar exclusivitatea nu va mai fi atunci o proprietate a acelui bun. De pildă, păşunea lui Hardin era un bun comun şi pentru că a construi garduri era extrem de costisitor. Dar dacă la un moment dat costurile construirii gardurilor scad, păşunea se poate

parcela și bunul nu mai e comun, fiindcă fiecare proprietar poate să împiedice intrarea pe pășunea sa a unei alte cirezi de vaci. Apa consumată în apartamentele dintr-un bloc de locuințe era un bun neexclusiv (dar rival) – deci era un bun comun. La un moment dat a devenit tehnic fezabil să se introducă apometre în fiecare apartament, la un preț rezonabil. Apa furnizată a devenit un bun privat. Emisiunile posturilor de televiziune la un moment dat au putut fi codate, iar accesul la unele dintre ele nu mai este liber: în acest caz ele au devenit bunuri vămuite.

Există și alte proprietăți care ne permit să distingem între bunurile private și cele colective, în particular cele publice. De pildă (Ostrom, Ostrom: 1999):

- Bunurile private sunt relativ ușor de măsurat în ceea ce privește cantitatea și chiar calitatea lor; cele publice sunt relativ dificil de măsurat în aceste privințe.
- Indivizii au în general posibilitatea de a decide dacă să consume sau nu bunurile private; în cazul bunurilor publice de multe ori indivizii nu au această șansă de a decide.
- Deciziile privind alocările de bunuri private se fac în primul rând prin intermediul mecanismelor de piață; deciziile privind alocările de bunuri publice sunt în principal rezultatele unui proces politic.

Valori și bunuri. Felul în care am discutat până acum despre bunuri ar putea să creeze impresia că un bun colectiv este pozitiv sau nu la modul absolut, cu alte cuvinte că această caracteristică a sa nu depinde de membrii grupului. Ordinea publică este ceva de dorit (este un bun colectiv pozitiv), în timp ce poluarea este de nedorit (este un bun colectiv negativ). Lucrurile nu stau însă mereu

așa. Ordinea publică apare ca un bun pozitiv pentru o persoană atunci când ea consideră că aceasta are unele caracteristici care nu încalcă valorile sale fundamentale. De pildă, aș putea considera că ordinea din țară este pozitivă, fiindcă eu cred că existența ei contribuie la protejarea drepturilor cetățenilor din societate și contribuie la promovarea dreptății sociale. Dar tu ai putea să ai o opțiune cu totul diferită. Te-ai putea considera cu totul alienat în această ordine socială, în care există anumite instituții și o anumită guvernare – și ai putea considera că schimbarea ordinii este ceva cu totul de dorit (proces în care chiar fie și distrugerea ordinii existente îți pare ca ceva de dorit existenței acesteia). De aceea, date fiind valorile pe care le accepți, tu ai putea chiar considera că o acțiune de protest, de rebeliune sau revoluționară îndreptată împotriva ordinii existente este un bun public pozitiv, în timp ce eu – date fiind valorile mele – voi fi tentat să cred că astfel de acțiuni produc bunuri publice negative.

Exemplul farului. Unul dintre cele mai vechi și mai cunoscute exemple de bunuri publice, folosit de mai bine de o sută și cincizeci de ani pentru a susține că intervenția guvernamentală este necesară pentru a produce astfel de bunuri, este acela al farurilor instalate în porturi. Atenționarea – lumina – pe care o emite acesta este un bun neexclusiv (căci este accesibilă pentru orice vas care trece pe lângă port sau care vrea să acosteze în port) și, de asemenea, nerival (căci faptul că un vas beneficiază de lumina farului nu le împiedică pe altele să beneficieze de ea). Cum un vas beneficiază de lumina farului (un bun neexclusiv) chiar dacă nu plătește o taxă, va fi rațional pentru compania care deține acel vas să nu plătească pentru serviciul furnizat. (Să ne gândim că multe vase doar treceau pe lângă portul respectiv și nu acostau în el, dar le era de folos să știe în ce loc exact se află.) Argumentul care apare imediat e următorul:

deoarece există acești blatiști, nu este eficient ca bunul comun – farul – să fie furnizat de un agent economic privat: fiindcă agentul economic nu va putea fi compensat normal, încât să își acopere costurile. În general, așa se întâmplă cu bunurile care au proprietatea de a nu fi exclusive: ele vor fi produse într-o cantitate mai mică decât cea necesară pe piața liberă. De aceea, se conchide, exemple precum farul (precum și, să zicem, împrăștierea de substanțe împotriva țânțarilor) arată că nu există pe piața liberă stimulente suficient de mari pentru ca ele să fie produse. Dar ele sunt de dorit să existe. Atunci există o singură soluție pentru a le avea în cantități suficiente: acțiunea guvernamentală.

Este corect un astfel de argument? Exemplul farului (a se vedea Coase: 1974, precum și Shepsle, Bonchek: 1997, cap. 10) poate fi plin de învățăminte în acest sens. Încă în secolul al XIX-lea autori precum J. St. Mill sau H. Sidgwick au formulat ideea că statul trebuie să intervină în economie[16], iar un exemplu favorit era tocmai

[16] Coase (1974) prezintă pasaje din lucrările acestor autori, precum și din cele ale altora (A.C. Pigou și P. Samuelson). Iată argumentul lui Sidgwick (aici într-o formă mai extinsă decât cea utilizată de Coase în articolul său):

> Nu există nicio rațiune generală pentru a presupune că acest lucru [faptul că un individ va obține întotdeauna pe piața liberă o remunerare adecvată a serviciilor pe care el e capabil să le ofere societății] va fi mereu posibil; și de fapt există o clasă largă și variată de cazuri în care această supoziție este evident eronată. În primul rând există unele utilități care prin chiar natura lor practic nu pot fi apropriate de cei care le produc sau de cei care ar dori să le cumpere. De exemplu, se poate ușor întâmpla ca beneficiile unui far bine plasat să fie împărtășite de vase pe care nu se poate pune în mod convenabil nicio taxă… Pentru o rațiune oarecum diferită și descoperirile științifice, oricât de profitabile ar fi până a urmă pentru industrie, în general vorbind nu au o valoare de piață: invențiile în care descoperirea este aplicată poate fi protejată prin patente; dar măsura în care o anumită descoperire va ajuta invenția este de cele mai multe ori așa de nesigură încât – chiar dacă dacă secretul unei legi a naturii ar fi ținut în mod convenabil – pentru un inventator nu ar merita să îl cumpere în speranța că va face ceva cu el. (Sidgwick, H.: *The Principles of Political Economy*, Book 3, Ch. 2, §3; la http://www.la.utexas.edu/research/poltheory/sidgwick/ppe/ppe.b03.c02.s03.html, accesat pe data de 01.08.2006)

cel al farului. Bunăoară, în *Principiile economiei politice* Mill pleacă de la o distincție fundamentală:

> Trebuie să plecăm de la distincția dintre două genuri de intervenție guvernamentală, care – chiar dacă pot privi același subiect – diferă mult în natura și efectele lor și solicită, pentru a fi justificate, motive cu grade foarte diferite de importanță. Intervenția se poate extinde pentru a controla acțiunea liberă a indivizilor. Guvenarea poate interzice tuturor persoanelor să facă un anumit lucru, sau să îl facă fără să aibă autorizarea ei, sau le poate solicita să facă anumite lucruri, sau o anumită manieră de a-l face atunci când ei au opțiunea de a-l face sau nu. Aceasta este interferența **autoritară** a guvernării. Dar mai există și un alt gen de intervenție, care nu e autoritară: atunci când guvernarea, în loc să promoveze o dispoziție și să o aplice prin pedepse, adoptă o linie la care se recurge atât de des și care se poate folosi în cazuri importante, aceea de a da sfaturi și de a promulga informații; sau când, chiar dacă lasă indivizii liberi să-și folosească mijloacele de care dispun pentru a realiza un obiectiv de interes general, guvernarea – fără să se amestece cu ei, dar nelăsând acel obiectiv doar în grija lor – înființează, alături de ceea ce au făcut ei, o agenție a sa pentru acel scop. Astfel, un lucru este să menții o biserică, și cu totul altul să refuzi tolerarea altor religii sau a persoanelor care nu au nicio religie. Un lucru e să oferi școli și colegii, și cu totul altul să soliciți ca orice persoană care funcționază ca instructor să aibă o licență guvernamentală în acest scop. (Mill: 1909, Book V, Ch. XI, §1)

Intervențiile de al doilea tip sunt foarte importante, fiindcă pun în discuție un principiu fundamental, acela că **persoana individuală este cel mai bun judecător ar propriului său interes**. Mill arată

că există multe cazuri în care excepţiile de la acest principiu pot fi justificate. Educaţia este un exemplu: muncitorii necalificaţi nu ar avea resursele financiare să plătească educaţia elementară pentru copii lor, şi chiar dacă le-ar avea, uneori nu ar face-o. De aceea, consideră Mill, e nevoie de intervenţia guvernamentală pentru a susţine financiar şcolile elementare, făcându-le astfel accesibile copiilor săraci: „în circumstanţele particulare ale unei epoci sau naţiuni, cu greu se va găsi ceva cu adevărat important pentru interesul general care să nu fie dezirabil sau chiar necesar să fie asumat de către guvernare, nu fiindcă indivizii privaţi nu pot să îl facă realmente, ci pentru că nu îl vor face. În unele locuri şi momente nu vor exista drumuri, docuri, porturi, canale, irigaţii, spitale, şcoli, colegii, tipografii dacă guvernarea nu le înfiinţează. Căci publicul este fie prea sărac pentru a dispune de resursele necesare, fie prea puţin avansat în inteligenţă pentru a aprecia scopurile, fie nu are suficientă experienţă în desfăşurarea unor acţiuni comune pentru a atinge scopurile" (§16).

După Mill, o clasă largă de cazuri – în care principiul că guvernarea nu poate gestiona problemele indivizilor la fel de bine ca ei înşişi este încălcat – e alcătuită din cele în care trebuie realizate servicii publice importante, dar nu există niciun individ care să fie interesat să le realizeze, căci acesta nu va primi o remuneraţie corespunzătoare acţiunii sale. Iar aici vine exemplul farului:

> Este datoria proprie a guvernării să construiască şi să menţină faruri, să construiască balize etc. pentru siguranţa navigaţiei: căci fiind imposibil ca vasele de pe mare care beneficiază de un far să fie făcute să plătească o taxă atunci când se întâmplă aşa, nimeni nu va construi faruri din motive de interes personal, până când nu va fi compensat şi răsplătit printr-o cotizaţie obligatorie impusă de stat. (Mill: 1909, Book V, Ch. XI, §15)

R. Coase pune însă în discuţie acest exemplu, menit să arate că unele servicii publice pot fi produse numai de către stat. Mill a scris cartea sa în 1848 (cartea lui Sidgwick a fost publicată în 1883). E drept, atunci lumina farurilor era furnizată de o instituţie publică – mai precis de Trinity House, o organizaţie privată cu îndatoriri publice. De aceea, se părea că utilizarea exemplului de către Mill era corectă. Dar, argumentează Coase, acea situaţie era rezultatul unei evoluţii istorice. Abia în 1836 printr-un act al Parlamentului toate farurile din Anglia au fost plasate sub Trinity House: atunci aceasta gestiona deja 42, restul de 14 fiind private[17]. Dar chiar şi din cele 42, multe fuseseră iniţial construite şi operate de antreprenori privaţi. În secolele al XVII-lea şi al XVIII-lea serviciul fusese produs şi furnizat de antreprenori privaţi. Proprietarii de vase şi navigatorii puteau depune petiţii către Coroană pentru a le permite să construiască un far şi să perceapă o cotizaţie de la vasele care beneficiau de el. Aceştia erau proprietari ai farului, pe care îl puteau opera sau vinde. Rolul statului nu era diferit de cel în alte cazuri: el trebuia să stabilească şi să asigure aplicarea drepturilor de proprietate privind farurile (în particular, era necesar să se specifice preţul care putea fi cerut). Problema specifică, desigur, era cea a colectării cotizaţiilor. Acestea erau colectate în porturi de către agenţi speciali (uneori chiar de către cei ce lucrau în vamă); cum farurile fuseseră construite pe baza unei aprobări a Coroanei, colectarea cotizaţiei nu era problematică mai mult decât în alte cazuri.

Morala acestui exemplu este că nu putem conchide din faptul că un bun are anumite caracteristici (nici chiar în cazul în care avem a face cu un bun pur public) că el trebuie produs sau furnizat într-un anumit fel, de pildă de către stat. Ceea ce înseamnă că trebuie să fim precauţi atunci când punem problema soluţiilor la

[17] Până în 1842 acestea au fost cumpărate de Trinity House.

situaţiile în care actorii interacţionează. Voi reveni la această chestiune în paragraful 5.1.3.

5.1.2. Logica acțiunii colective

M. Olson a publicat *Logica acţiunii colective* în 1965. Anii '60 sunt foarte interesanţi. Pe de o parte, era perioada marilor mișcări sociale în Occident: cele pentru drepturile civile (ale persoanelor de rase diferite, ale femeilor, ale homosexualilor), cele care aveau ca obiectiv oprirea degradării mediului, cele împotriva războiului (în particular, împotriva războiului din Vietnam). Pe de altă parte, în ştiinţa politică era perioada de glorie a perspectivei **pluraliste**.

Punctul de plecare al pluraliștilor este acela că în societate **grupurile** reprezintă principalul element al procesului politic. Prin asociere în grupuri, cetăţenii își avansează și își promovează propriile interese în faţa statului. Deciziile care se iau în societate sunt rezultatele interacţiunii dintre aceste grupuri (sau, altfel spus, dintre interesele organizate în grupuri) și instituţiile guvernamentale. Atunci când mai mulţi oameni au în comun un anumit interes, ei formează un grup; iar grupul promovează acel interes comun al membrilor săi. Acest proces se petrece, potrivit pluraliștilor, în situaţii dintre cele mai diverse: membrii unui grup de prieteni, salariaţii dintr-o firmă, producătorii unui bun, membrii claselor sociale. Iată cum descrie Olson[18] această înţelegere pluralistă a interaţiunilor sociale:

> [C]etăţenii care au acelaşi interes politic se organizează şi fac lobby în favoarea lui. Fiecare individ ar aparţine astfel unuia sau mai multor grupuri, iar vectorul presiunilor acestor grupuri aflate în competiţie ar explica consecinţele procesului politic. Similar, s-a presupus deseori că, dacă muncitorii, fermierii sau consumatorii s-ar confrunta cu monopoluri ostile intereselor lor, ei ar putea dobândi în cele din urmă o putere compensatoare prin organizaţii de tipul sindicatelor sau al asociaţiilor de fermieri, organizaţii care să câştige influenţă pe piaţă și protecţie guvernamentală. La scară mai mare, ne aşteptăm ca unele clase sociale importante să acţioneze în interesul membrilor lor. ... În general, dacă indivizii dintr-o anumită categorie sau clasă sunt suficienţi de cointeresaţi și cad de acord în privinţa interesului comun, grupul va acţiona în consecinţă. (Olson: 1999, p. 39)

Pentru pluraliști există un motiv esenţial pentru care oamenii se organizează în grupuri: acela că astfel ei au capacitatea de a influenţa deciziile sociale. Căci dacă membrii unui singur grup ar avea o capacitate dictatorială în acest sens, atunci stimulentele pentru ca ceilalţi membrii ai societăţii să se organizeze în grupuri și să-și promoveze interesele ar dispărea. Cu atât mai mult, au argumentat pluraliștii, societăţile democratice moderne se caracterizează

[18] Desigur, Olson realizează această descriere cu intenţia de a avea o formulare clară a punctului de vedere pe care îl critică. Am putea aduce în discuţie și alte formulări ale poziţiei pluraliste. Astfel, R. Dahl indică două sensuri principale și legate între ele ale termenului "pluralism":

> Mai întâi, prin "pluralism conflictual" intenţionez să mă refer la numărul și patternul clivajelor relativ durabile care trebuie avute în vedere pentru a caracteriza conflictele dintr-o colecţie dată de persoane. … În al doilea rand, prin "pluralism organizaţional" intenţionez să mă refer la numărul și la autonomia organizaţiilor care trebuie avute în vedere pentru a caracteriza conflictele dintr-o colecţie dată de persoane. Când toatele celelalte sunt egale, pluralismul organizaţional este cu atât mai mare cu cât e mai mare numărul de organizaţii și cu cât e mai mare autonomia lor. (Dahl: 1978, pp. 191 – 192)

O altă definiţie foarte cunoscută e cea propusă de Schmitter:

> Pluralismul poate fi definit ca un sistem de reprezentare a intereselor în care unităţile constitutive sunt organizate într-un număr nespecificat de … categorii multiple, voluntare, competitive, neierarhic ordonate, autodeterminate, care nu au primit din partea statului o licenţă specială, nu au fost recunoscute, subsidiate, create sau controlate în vreun alt fel în selectarea conducerilor lor sau în interesele pe care le reprezintă și care nu exercită monopolul de repezentare în categoriile respective. (Schmitter, 1974: pp. 93- 94.)

tocmai prin aceea că puterea de a lua decizii nu este concentrată, ci e, dimpotrivă, dispersată între diferitele grupuri din cadrul lor. Pentru pluraliști, într-un stat modern democrat niciun grup sau organizație sau clasă nu poate domina societatea: societatea civilă este independentă de stat; puterea economică și cea politică, chiar dacă se intersectează, nu se suprapun; grupuri diverse reușesc, în diverse domenii, să influenţeze politicile publice. De aceea statul, prin instituțiile sale, mai degrabă reglementează conflictele în societate, mediază, balansează și armonizează interesele diferitelor grupuri decât domină procesul prin care sunt luate deciziile[19].

Pluraliștii nu pretind, de bună seamă, că puterea este distribuită uniform în societate. Dar, susţin ei, chiar dacă este inegală, ea este larg distribuită între diferitele grupuri din societate, așa încât la un moment dat fiecare grup și fiecare individ își pot face auzită vocea. Un exemplu paradigmatic în acest sens e cel oferite de R. Dahl, în cartea sa *Cine guvernează?* (1961). Așa cum am amintit deja in introducerea acestei lucrări, pe baza unei analize empirice detaliate a modului în care au fost luate deciziile importante, a distribuției averii, a patternurilor de conducere în orașul New Haven, de-a lungul unei perioade de peste o sută și cincizeci de ani, el a ajuns la concluzia că, din oligarhie, orașul a devenit, treptat, *pluralist*. Dahl a analizat trei probleme: dezvoltarea urbană, nominalizările politice, educația publică. Ceea ce a constatat el a fost faptul că puterea nu era concentrată (sau: treptat a devenit tot mai puțin concentrată) într-un singur grup. Mai degrabă, ca expresie a faptului că resursele care produc puterea erau larg distribuite în populație, puterea însăși era fragmentată între diferiții actori. Grupurile nu acționau concentrat asupra tuturor problemelor: cele care se opuneau într-o problemă puteau să colaboreze, să se unească într-o alta. Și chiar dacă influența directă asupra

[19] A se vedea și Marsh, Stoker (1995).

deciziilor cheie o aveau puțini oameni, mult mai mulți au putut să le influenţeze prin vot. Altfel zis, chiar dacă întotdeauna un grup este mai influent decât altul, *niciodată un singur grup sau o singură persoană nu posedă influența cea mai mare în orice problemă*.[20]

Consecința esențială a argumentelor pluraliste este aceea că, întrucât grupurile reprezintă modalitatea fundamentală de reprezentare a intereselor, faptul că grupurile acționează în anumite moduri pentru a le promova nu este un fapt de explicat. Căci dacă mai mulți oameni au un interes comun, acesta va fi și promovat: organizațiile și asociațiile există pentru a promova interesele membrilor lor (Olson: 1965, p. 6). Această perspectivă este atrăgătoare, fiindcă ea dă imediat seamă de faptul că în societățile democratice grupurile au un rol atât de important (și explică faptul că, în anii 60, existau marile mișcări sociale pe care le-am menționat).

M. Olson își îndreaptă critica exact asupra acestei chestiuni: dacă oamenii care alcătuiesc un grup au un interes comun, nu decurge în niciun fel și că ei vor acționa pentru a promova acel interes; în particular, nu rezultă că vor apărea și se vor menține organizații, asociații cu acele obiective. Dimpotrivă, argumentează el, ceea ce se poate conchide este că oamenii nu vor acționa pentru a-și promova acel interes. Iar dacă există astfel de acțiuni, ele trebuie luate nu ca pur și simplu date, ci dimpotrivă ca fapte care abia urmează să fie explicate. Marile mișcări sociale din Occident din anii 60 nu trebuie luate ca atare, ci trebuie explicat cum au fost ele posibile.

> Nu putem să supraestimăm importanța argumentului lui Olson în istoria științelor sociale. Înainte de Olson, cercetătorii din aceste științe presupuneau în mod tipic că oamenii vor acționa instinctiv sau natural pe baza intereselor comune, iar ceea ce

[20] Apelând la terminologia din Capitolul 2, folosită în prezentarea teoremei lui Arrow, am putea spune: niciun grup nu este dictator.

trebuie explicat este faptul că ei nu acționează. Explicațiile au luat în mod tipic două forme. Într-una legătura dintre interes și acțiune era considerată atât de automată încât inacțiunea însăși era luată ca dovadă că în acea situație nu există un interes comun. În cealaltă, inacțiunea era explicată în termenii „apatiei" individuale (care, desigur, era indicată de eșecul de a acționa) sau în termenii unui deficit comun (de organizare, de solidaritate, de educație sau de resurse) care îi împiedica pe oameni să acționeze conform cu interesele lor.

După Olson, cei mai mulți cercetători din științele sociale tratează acțiunea colectivă ca fiind problematică. Adică, ei presupun că *inacțiunea* colectivă este naturală, chiar dacă există interese comune, și că acțiunea colectivă este cea care are nevoie de explicație. (Oliver: 1993, pp. 273 – 274.)

O paranteză epistemologică. Teoria lui Olson, așa cum vom vedea, se bazează pe câteva idei foarte simple. Semnificația unei teorii, admite chiar el, stă însă în capacitatea acesteia de fi aplicată în multe cazuri; și anume, în cazuri care diferă între ele: „autoritatea unei teorii nu depinde doar de numărul faptelor explicate, ci și de diversitatea categoriilor de fapte pe care le explică" (Olson: 1999, p. 35).

Să luăm un exemplu în acest sens, plecând de la teoria sa. Olson face la un moment dat următoarea observație: „serviciile unor asocieri de tipul sindicatelor, asociațiilor profesionale, organizațiilor de fermieri, cartelurilor, lobby-urilor (și chiar grupurilor neautorizate lipsite de organizare formală) se aseamănă într-o privință fundamentală cu serviciile de bază ale statului. Serviciile unor asemenea asociații, ca și serviciile esențiale sau «bunurile publice» asigurate de guverne, ajung la fiecare membru al unei categorii sau grup" (Olson: 1999, p. 41). Cu alte cuvinte, logica acțiunii acestora

este aceeași cu logica acțiuniii guvernamentale. Dar dacă așa stau lucrurile, atunci din perspectiva teoretică pe care o avem aici în vedere nu putem să spunem că unele genuri de acțiuni – cele ale statului – sunt politice, iar celălalte nu[21]. Dacă vrem să le numim pe primele politice, atunci la fel va trebui să le numim și pe celălalte, fiindcă toate fac același lucru: furnizează bunuri publice. Teoria nu ne furnizează criterii pentru a considera că acțiunile vizate sunt de naturi diferite.

Am dat acest exemplu pentru a face mai limpede susținerea din această lucrare (a se vedea și Introducerea) că știința politică privește nu acțiunile ori instituțiile statului, ci, mai general, interacțiunile de cooperare între oameni.

Argumentul central. Guvernele, dar și asociațiile, produc bunuri publice. De exemplu, atunci când un guvern dă o reglementare cu privire la poluarea atmosferei de către autovehicule, aceasta este un bun public. Atenție însă: deși reglementarea este un bun public, nu înseamnă că ea este „bună", sau la fel de „bună", pentru fiecare dintre cei afectați. Mie îmi place aerul curat – și mă bucur că îl pot respira – dar trebuie să și plătesc, fiindcă autoturismul mă va costa mai mult; mai mult decât pe mama, care nu are și nu își va cumpăra niciun autoturism. O politică fiscală are un puternic caracter redistributiv: ea redistribuie resursele de la un grup social la altul. Dacă, de pildă, ea distribuie resursele de la cei săraci la cei bogați, atunci este bună pentru aceștia din urmă și rea pentru primii. Dar,

[21] O supoziție fundamentală aici este aceea că statul este în fond un gen de agenție de protecție (fie ea și dominantă) care oferă un bun colectiv. Dar dacă așa stau lucrurile, atunci problema nu este cea a specificului statului, ci a naturii acțiunii acestor agenții de protecție: ele oferă bunuri colective, iar statul nu oferă bunuri de un tip esențial diferit – ca urmare nu există niciun motiv pentru a separa studiul statului de studiul la modul general al acestor agenții. (Pentru ideea acestor agenții de protecție a se vedea și Nozick: 1997).

într-o democrație, grupuri diferite se pot constitui și pot să își promoveze propriile interese. De ce atunci nu apar frecvent situațiile în care membrii grupurilor mai mari – iar cei săraci sunt, în orice societate, mai mulți decât cei bogați – se organizează și încearcă să își promoveze interesele? Fiecare dintre noi este afectat de bunurile puse în vânzare, să zicem de detergenții de pe piață. În calitate de consumatori noi ne putem asocia pentru a cere ca detergenții să aibă anumite caracteristici. Și totuși, de obicei nu facem acest lucru, chiar dacă suntem milioane. (În unele țări, interesele consumatorilor sunt susținute de unele asociații. În România, există un organism al statului – Oficiul pentru Protecția Consumatorilor – care produce bunurile publice necesare grupului consumatorilor.)

De ce nu ne asociem pentru a ne susține interesele? Răspunsul lui Olson este simplu: asocierea se face pentru a produce bunuri publice. Or, prin natura acestora putem beneficia de ele chiar dacă nu contribuim la producerea lor. Eu nu am niciun interes special pentru ca eu să contribui la producerea acelui bun: dacă el e produs, oricum voi beneficia de el; dacă nu e produs, oricum contribuția mea individuală este prea mică pentru a-l face să fie produs și, mai mult, adesea nimeni nu observă felul în care mă comport eu. Ca urmare, e rațional ca eu să mă comport ca un blatist. (La fel cum, argumentam în capitolul 3, pare rațional să nu merg la vot.)

Acest tip de raționament se aplică imediat atunci când grupul din care fac parte este mare (de exemplu, sunt consumator al unui bun precum detergenții ori televizoarele ori autoturismele). Dar, argumentează Olson, situația este diferită atunci când grupul este mult mai mic. Dacă sunt directorul unuia dintre producătorii de detergenți sau al unuia dintre producătorii de autoturisme, situația este diferită. Mai întâi, grupul acestor producători este foarte mic: contribuția pe care o pot avea eu la producerea unui bun public (la promovarea unei anumite reglementări) este ridicată, iar

beneficiile pentru mine sunt îndeajuns de mari pentru a nu fi tentat să mă comport ca un blatist. Pe de altă parte, ar fi și dificil pentru mine să procedez astfel, fiindcă ceilalți producători mă cunosc foarte bine și comportamentul meu de blatist ar fi imediat detectat de ceilalți (care în viitor ar putea să mă excludă de la obținerea unor beneficii).

Există multe texte ale unor autori clasici în care sunt formulate idei asemănătoare cu cele ale lui Olson. Iată unul dintre acestea, pe care îl găsim în lucrarea celebră a lui G. Mosca, *Clasa politică*:

> Dacă e ușor să înțelegem că un individ singur nu poate conduce un grup fără a găsi în acel grup o minoritate care să îl sprijine, e destul de dificil să admitem, ca un fapt constant și natural, că minoritățile conduc majoritățile, mai degrabă decât invers. Dar acesta e doar unul dintre locurile – așa de numeroase în toate celelalte științe – în care prima impresie pe care și-o face cineva despre lucruri e contrară felului în care sunt ele în realitate. În fapt este inevitabilă dominarea de către o minoritate organizată, care se supune unui singur impuls, a unei majorități neorganizate. Puterea unei minorități este irezistibilă în raport cu fiecare individ singular din cadrul majorității, care stă singur în fața minorității organizate; or, se poate spune că minoritatea este organizată din simpla rațiune că este o minoritate. O sută de oameni care acționează uniform împreună, în acord, vor triumfa în fața a o mie de oameni luați fiecare în parte, care nu sunt în acord între ei; în același timp va fi mai ușor pentru primii să acționeze în acord și să aibă o înțelegere mutuală pur și simplu pentru că ei sunt o sută și nu o mie.

> De aici putem ajunge foarte ușor la concluzia că, cu cât comunitatea politică e mai mare, cu atât va fi mai mică proporția minorității care guvernează în raport cu majoritatea guvernată, și cu atât mai dificil va fi pentru majoritate să se organizeze pentru a reacționa împotriva minorității. (Mosca: 1994, p. 53)

Dar și atunci când grupurile sunt mari se pot forma asociații, organizații care să promoveze interesele membrilor grupului. În unele țări, în Marea Britanie de pildă, există asociații ale consumatorilor; în cele mai multe țări salariații fac pare din și sunt organizați în sindicate etc. Un sindicat este exemplar în acest sens. Pe de o parte, el furnizează bunuri publice: condiții mai bune de lucru, o zi de muncă mai scurtă, salarii mai mari etc. De aceea, pentru un salariat al firmei (cu atât mai mult când aceasta este mai mare) este tentant să fie blatist: el va beneficia de bunul public chiar dacă nu contribuie la producerea lui (prin plata cotizației sau prin acțiunea sindicală). Pe de altă parte, sindicatele au avut și continuă să aibă un număr mare de membri (chiar dacă tendința de desindicalizare este tot mai mare, inclusiv în România). Cum se explică acest lucru? Căci, evident, „membrul de sindicat, la fel ca și plătitorul individual de taxe, nu are niciun stimulent să sacrifice mai mult decât este forțat să sacrifice" (Olson: 1965, p. 91). Statul folosește forța pentru a asigura plata taxelor; la fel, în mod tradițional sindicatele au folosit diferite forme de a constrânge salariații să devină membri de sindicat: obligativitatea (uneori aceasta are chiar forța unor reglementări legale!) de a face parte din sindicate, chiar forța fizică. În cazul grevelor, pichetarea este o soluție adoptată adesea (îndeosebi în stadiile inițiale ale sindicalizării). Așa cum arată Olson, chiar dacă cei mai mulți salariați nu vor ca ei înșiși să participe la activitatea sindicatelor, cei mai mulți vor ca salariații să fie forțați să participe. (Olson notează că, deși paradoxală, această atitudine e cu totul rațională: căci fiecare vrea ca el însuși să nu participe, în schimb toți ceilalți să participe – Olson: 1965, p. 86.)

Există însă și un alt gen de stimulare (pozitivă!) a salariaților să se înscrie în sindicate: e vorba de faptul că sindicatele oferă, alături de bunurile publice, și un alt gen de bunuri – anume, unele private. În România în mod tradițional sindicatele au oferit membrilor lor posibilitatea petrecerii concediilor în hoteluri proprii, evident la prețuri mult mai accesibile. (În Marea Britanie Asociația Consumatorilor are cam un milion de membri – din peste patruzeci de milioane de consumatori –, iar stimulentul cel mai important pe care îl oferă aceasta membrilor săi este accesul la revista *Which?*; McLean: 2000.) Aceste bunuri private pe care asociațiile le pun la dispoziția membrilor lor sunt numite de Olson „stimulente selective"[22] (cum voi accentua, și sancțiunile individuale, menționate în aliniatul precedent, sunt tot bunuri private și tot stimulente selective în sensul lui Olson).

Să formulăm acum argumentul lui Olson. El vizează trei teme, pe care (urmându-l pe Sandler: 1992) le voi formula imediat mai jos. Conceptul central de la care se pleacă e cel de grup. Putem distinge trei tipuri de grupuri. Primele sunt cele privilegiate: un grup este **privilegiat** dacă el conține cel puțin un individ sau o coaliție de indivizi astfel încât pentru acesta sau aceștia câștigurile obținute

[22] În general, stimulentele se clasifică în trei mari categorii (Clark, Wilson: 1961, pp. 134 – 136): mai întâi, sunt stimulente **materiale**, precum salarii, programe de asigurare, amenințări fizice sau economice. În al doilea rând, sunt stimulentele **solidare**, care apar din relațiile sociale cu alți actori: apreciere, respect, prietenie, dar și rușine, ostracizare, dispreț. Stimulentele de al treilea tip sunt **intenționate**: ele sunt cele care apar prin faptul că o persoană internalizează anumite norme și valori și constau în faptul că persoana respectivă valorizează faptul de a se comporta în conformitate cu acestea.

Problema, după Olson, este cea a mecanismului pe care ele îl pun în funcțiune sau, altfel zis, a logicii funcționării lor. Pentru teoria olsoniană, așa cum vom vedea, clasificarea stimulentelor ca pozitive și negativă este mai relevantă.

din participarea la acțiunea colectivă depășesc costurile corespunzătoare (chiar dacă acestea ar fi în sarcina doar a acelui sau acestor indivizi). Într-un grup privilegiat acțiunea colectivă va putea de aceea să fie realizată. Un grup este **intermediar** atunci când, chiar dacă nu este privilegiat, el e îndeajuns de mic astfel încât fiecare membru cunoaște cine participă la acțiunea colectivă; și în aceste cazuri acțiunea colectivă se poate forma. În sfârșit, un grup este **latent** dacă nu este nici privilegiat și nici intermediar.[23]

Tema 1. Mărimea grupului este, în parte, o cauză fundamentală a eșecului acțiunii colective.

- Grupurile largi pot să nu își furnizeze bunuri colective (ele nu sunt privilegiate).
- Cu cât este mai mare un grup, atunci – caeteris paribus – cu atât echilibrul la care se ajunge e mai jos față de cel optim.

Tema 2. Eșecurile acțiunii colective sunt legate de asimetria de grup (care vizează gusturile și/sau resursele membrilor).

- Membrii mai mari ai grupului (adică: cei cu resurse mai mari) vor contribui disproporționat de mult la producerea bunului. Cum scria Olson: în grupurile mici cu interese comune există „o tendință sistematică de „exploatare" a celui mare de către cel mic" (1965, p. 29)
- E mai probabil ca grupurile asimetrice să fie privilegiate.

Tema 3. Eșecurile în acțiunea comună pot fi depășite prin stimulentele selective (care oferă câștiguri private) și prin design instituțional.

[23] O clasificare alternativă ar putea, consideră Dunleavy (1991, pp. 54 – 55), să ofere bazele unei înțelegeri mai bune a grupurilor de interes. Dunleavy distinge între grupuri **exogene** și **endogene**. În cazul celor exogene identitatea acestora este determinată de factori externi. Membrii unui astfel de grup au în comun unele caracteristici care sunt definite dincolo de controlul individual sau colectiv. De exemplu, grupul constând din familiile care au copii născuți cu handicap datorate consumului de droguri e unul definit pe baza acestei caracteristici comune; dar numai unele din aceste persoane vor deveni membri efectivi ai acestuia. În cazul grupurilor endogene, acestea sunt formate pur și simplu pentru că persoane care gândesc la fel vin împreună. Ceea ce este comun acestor oameni este determinat nu din afară, ci de indivizii care formează grupul. La nivel individual fiecare are propria sa motivație pentru a se alătura grupului; la nivel colectiv, grupul e definit doar de membrii săi.

Înainte de a aborda fiecare din aceste teme, în paragraful următor vom prezenta pentru cititorul interesat o formuluare mai riguroasă a argumentul lui Olson.

Modelul formal al lui Olson. Cartea lui Olson *Logica acțiunii colective* nu este una în care, la tot pasul, să se întâlnească simboluri și formule matematice. Dar modelul formal există, iar Olson îl prezintă explicit la un moment dat (1965, pp. 22 – 36; 1999, p. 56). Modelul este foarte simplu și de aceea poate fi expus pentru a aduce mai multă rigoare, dar și claritate susținerilor (prezentarea de mai jos se bazează și pe Sandler: 1992, pp.23 – 27).

Vom avea în vedere un singur bun public. Acesta este furnizat membrilor unui grup *G*. Să notăm cu *H*, H_1 etc. diferite subgrupuri al lui *G*. Bunul public respectiv trebuie furnizat cel puțin în cantitatea *Q* pentru a fi folosibil. Producerea lui presupune anumite costuri. Să notăm cu *C* costurile necesare pentru a produce bunul în cantitatea *Q*, iar cu C_i, respectiv C_H costurile ce revin individului *i* din cadrul grupului, respectiv membrilor subgrupului *H* al lui *G*. Pentru fiecare individ *i*, costurile sale C_i depind de contribuția sa q^i la producerea bunului, deci C_i este o funcție de q^i: avem $C_i = C_i(q^i)$. Beneficiile vor fi notate cu *V*: beneficiul grupului obținut prin furnizarea bunului (în cantitatea *Q*) este V_G, al lui *i* este V_i iar al

subgrupului H este V_H. La fel, beneficiul net va fi notat cu A; şi vom avea, respectiv, A_G, A_i şi A_H. De exemplu, beneficiul net al grupului H obţinut ca urmare a faptului că bunul respectiv este furnizat este diferenţa dintre beneficiul obţinut şi costuri, deci este: $A_H = V_H - C_H$. Dacă $A_H > 0$ pentru cel puţin un subgrup H al lui G, atunci spunem că grupul G este privilegiat.

Să notăm de asemenea cu S_G unitatea de beneficiu obţinut prin furnizarea bunului respectiv: $S_G = Q/V_G$. De aici decurge imediat că $V_G = Q \cdot S_G$. Tot aşa, se poate defini şi fracţiunea F_i din beneficiul V_G al grupului pe care o obţine un individ i: $F_i = V_i/V_G$. De unde rezultă că $V_i = F_i \cdot V_G$ (şi mai departe: $V_i = F_i\ S_G Q$).[24] Să mai observăm că fracţiunea F_i este un număr pozitiv mai mic decât 1: $0 < F_i < 1$.

Cu aceste noţiuni, putem pune la lucru modelul. Mai întâi să notăm câteva caracteristici ale funcţiilor definite. Costul individual C_i poate fi considerat ca o funcţie crescătoare liniară în funcţie de nivelul de furnizare a bunului. Funcţia V_G este concavă, ceea ce înseamnă că beneficiul marginal al grupului scade atunci când nivelul la care e furnizat bunul creşte.

Acum vom compara între ele nivelul optim Pareto şi echilibrul Nash în furnizarea bunului public respectiv. Nivelul optim Pareto de furnizare a bunului public respectiv este dat de situaţia în care avem:

$$\max_Q(V_G - C)$$

deci de acea situaţie în care beneficiul grupului este maximizat. Acest maxim poate fi găsit atunci când vom avea:

$$(1)\ dV_G/dQ - dC/dQ = 0$$

[24] Sandler (1992) remarcă aici că această formulare nu evidenţiază clar care este tehnologia de furnizare a bunului comun respectiv; de aceea, dacă avem în vedere tehnologii diferite (cea sumativă, cea a verigii slabe sau a celei mai bune lovituri etc.) e posibil ca modelul să se dezvolte pe linii diferite.

- şi fie Q^{po} acea valoare a lui Q care satisface ecuaţia de mai sus.

Echilibrul Nash e atins atunci când contribuţia fiecărui individ i la producerea bunului public respectiv e astfel încât să îi maximizeze câştigul net $A_i = V_i - C_i$. Ţinând seamă că potrivit celor zise mai devreme avem $A_i = F_i\ S_G Q - C_i(q^i)$, câştigul net maxim al lui i va putea fi scris ca:

$$\max_{qi}(F_i\ S_G Q - C_i(q^i))$$

Câştigul net al fiecărui individ i va fi deci dat prin rezolvarea unor ecuaţii de forma:

$$(2)\ F_i\ dV_G/dQ - dC_i/dq^i = 0$$

Dacă toate ecuaţiile de această formă sunt simultan satisfăcute, putem face suma cantităţilor optimizatoare q^i pentru toţi i şi obţinem o cantitate Q^N care caracterizează echilibrul Nash al furnizării bunului public respectiv.

Acum să încercăm să vedem care e raportul dintre cantităţile Q^{po} şi Q^N. Mai întâi, să ne aducem aminte că am presupus că C_i este o funcţie liniar crescătoare. Aceasta înseamnă că pentru orice valoare a lui Q, deci şi pentru Q^N, vom avea: $dC_i/dq^i = dC_i(Q^N)/dQ$. Mai departe, să apelăm – în ecuaţia prin care am definit maximul Pareto – la cantitatea Q^N; ne interesează să vedem ce valoare are expresia $dV_G(Q^N)/dQ - dC(Q^N)/dQ$. Cum C_i e o funcţie liniară, problema revine la a afla ce valoare are expresia $dV_G(Q^N)/dQ - dC_i/dq^i$. Dar am văzut că F_i este un număr pozitiv mai mic decât 1, deci $dV_G(Q^N)/dQ > F_i\ dV_G(Q^N)/dQ$. Pe baza ecuaţiei (2), decurge că

$$(3)\ dV_G(Q^N)/dQ > dC(Q^N)/dQ$$

și, cum am presupus că funcția V_G este concavă, rezultă că

(4) $Q^N < Q^{Po}$

ceea e înseamnă că, în situaţia de echilibru Nash, bunul public respectiv este produs într-o cantitate suboptimală. Sau, altfel zis, dacă fiecare membru *i* al grupului este un actor raţional, atunci nu se atinge o situaţie optimală: bunul public e produs într-o cantitate mai mică decât cea optimă Pareto.

Să luăm un exemplu. Fie un grup format din 100 de persoane. Membrii grupului pot participa sau nu la realizarea unui proiect comun (de exemplu, asfaltarea unui drum). Să presupunem acum că participă la proiect n persoane. Dacă o persoană participă, atunci obţine un beneficiu $p(n) = n$ mii de lei. Dacă o persoană nu participă, atunci ea obţine un beneficiu $d(n) = 4 + 3n$ mii de lei. Să se determine care e beneficiul total al grupului și când acesta este maxim. (Dixit, A., Skeath, S.: 2004, p. 421)

Evident, e de preferat să nu participi la proiectul comun: cel care defectează obţine un beneficu $4 + 3n > n$. Să calculăm beneficiul total al grupului: dacă participă n membri, la proiect, fiecare dintre ei obţine un beneficiu de n mii de lei, iar fiecare din ceilalţi membri ai grului care defectează obţine câte un beneficiu de $4 + 3n$ mii de lei.

Atunci beneficiul tuturor membrilor grupului este:

$F(n) = n \cdot n + (100 - n) \cdot (4 + 3n) = n^2 + 400 + 300n - 4n - 3n^2 = -2n^2 + 296n + 400$

Când colaborează $n = 0$ persoane, beneficiul grupului este $F(0) = 400$ mii de lei (întrucât nu colaborează, fiecare dintre cei 100 de membri al grupului obţine câte 4 mii de lei); când colaborează toţi membrii grupului, beneficiul total al grupului este $F(100) = 10000$ mii de lei (întrucât colaborează, fiecare membru al grupului obţine câte 100 mii de lei).

Maximul beneficiului este atunci când derivata lui F este egală cu zero. Calculăm derivata:

$F'(n) = -4n + 296$

iar pentru $F'(n) = 0$ avem $-4n + 296 = 0$, de unde obţinem $n = 74$.

In acest caz, dacă cooperezi obţii un beneficiu $p(74) = 74$ mii de lei; dacă nu cooperezi primeşti un beneficiu $d(74) = 4 + 3 \cdot 74 = 226$ mii de lei. Beneficiul total al grupului este: $F(74) = -2 \cdot 74^2 + 296 \cdot 74 + 400 = 11352$ mii de lei.

Cele trei teme ale *Logicii acţiunii colective*. Să începem cu prima temă. Teza lui Olson este că **mărimea grupului este, în parte, o cauză fundamentală a eșecului acţiunii colective**. Un grup poate avea mai mulţi sau mai puţin membri. Când grupul este mic, șansele ca el să fie privilegiat sunt ridicate, iar grupul e capabil să furnizeze bunul colectiv; iar acestea scad dramatic atunci când mărimea grupului crește.

> [R]estul condiţiilor fiind egale, cu cât numărul indivizilor sau al firmelor beneficiare ale unui bun colectiv este mai mare, cu atât partea de câștig datorată acţiunii întreprinse în interesul grupului ce îi revine individului sau firmei care întreprinde acţiunea este mai mică. Aşadar, în absenţa stimulentelor selective, motivaţia acţiunii de grup scade pe măsură ce dimensiunea grupului crește, astfel încât grupurile mari sunt mai puţin

> capabile să acționeze în numele interesului comun decât cele mici. (Olson: 1999, p. 55)

Să presupunem (Olson: 1999, pp. 57 – 59) că pentru a produce un bun colectiv sunt necesare costuri de 100 milioane de lei; câștigurile sunt de 1 miliard de lei. Și să admitem acum că sunt două situații posibile. Prima e cea în care grupul beneficiarilor acelui bun e alcătuit dintr-un milion de persoane, iar fiecare dintre aceștia câștigă câte 1000 de lei. E nevoie de o capacitate extraordinară de acțiune colectivă pentru a obține o contribuție de 100 milioane de lei, cât e necesar pentru a produce bunul respectiv. Cu mare probabilitate, acest lucru nu se va întâmpla, căci cei mai mulți membri ai grupului vor prefera să aștepte ca ceilalți să contribuie, iar ei să beneficieze gratuit de pe urma furnizării respectivului bun colectiv. Să luăm acum cea de-a doua situație, în care grupul care beneficiază este format din doar cinci membri (egali ca mărime). S-ar putea și acum ca acțiunea colectivă să nu se facă. Dar să observăm imediat ceva. Fiecare membru al grupului este privilegiat: din structura exemplului se vede că fiecare membru are un câștig de 200 milioane de lei de pe urma furnizării bunului colectiv. Chiar dacă fiecare ar contribui singur la producerea bunului (cu 100 milioane de lei), el tot ar avea costurile mai mici decât beneficiile și ar merita să contribuie singur pentru a produce bunul și pentru a obține un câștig de 100 milioane de lei. În plus, cum grupul este foarte mic, faptul că unul din membrii lui ar încerca să fie blatist s-ar vedea imediat (și ar fi pasibil de sancțiuni viitoare din partea celorlalți membri ai grupului) – iar această împrejurare e de natură să descurajeze un astfel de comportament.

Concluzia generală ar fi deci că, dacă mărimea grupului crește, atunci acțiunea grupului se îndepărtează tot mai mult de soluția optimă Pareto[25]. Desigur însă că lucrurile pot sta cu totul altfel dacă sunt modificate unele dintre premisele pe care s-a clădit argumentul. De pildă, oricât de mare ar fi grupul, dacă unul dintre membrii lui are îndeajuns de mult resurse, iar câștigurile sale din producerea bunului colectiv sunt mai mari decât costurile totale, atunci e posibil ca el să contribuie suficient pentru a-l produce[26]. Cu alte cuvinte, faptul că grupul este privilegiat poate să nu depindă de mărimea grupului.

Tehnologia de producere a bunului poate de asemenea să fie importantă. Să luăm următoarele exemple (Sandler: 1992, pp. 38 – 41). Mai întâi, să admitem că tehnologia este sumativă. Să presupunem că avem doar doi jucători. Pentru fiecare contribuție individuală pentru a produce bunul colectiv, fiecare jucător primește 5 lei; costul pentru producerea bunului e de 6 lei. Evident, dacă niciunul dintre cei doi jucători nu contribuie, fiecare primește 0 lei. Dacă unul singur contribuie, atunci el primește 5 lei, dar costurile sale totale sunt de 6 lei, deci rămâne cu -1 leu; în schimb, cel care nu contribuie primește 5 lei și nu cheltuie nimic. Dacă amândoi jucătorii contribuie, atunci bunul produs e pentru fiecare în valoare de $2 \times 5 = 10$ lei, din care se scad costurile de 6 lei, deci fiecare rămâne cu 4 lei. Acest rezultat poate fi redat prin matricea următoare:

[25] Eficiența unui grup depinde după Olson de mărimea grupului, iar nu de metodele si tehnicile utilizate pentru a realiza acțiunea colectivă (1965, p. 57). Că e așa se vede și din faptul că dacă un grup mare copiază aceste metode și tehnici nu e deloc sigur că eficiența sa va crește.

[26] Dacă ești urmașul unui personaj important în istoria orașului tău, iar monumentul acestuia din una din pieţele centrale ale orașului este nerestaurat, poate că pentru tine merită să plătești singur restaurarea, chiar dacă monumentul refăcut e un bun colectiv. Felul în care arată scara blocului în care stai este un bun colectiv. Dar dacă te deranjează îndeajuns de mult, dacă de pildă nu vrei ca vizitatorii tăi să se confrunte cu o scară nezugrăvită de decenii, poți să decizi să plătești singur să se refacă scara blocului.

	Jucătorul 2: Cooperează	Jucătorul 2: defectează
Jucătorul 1: cooperează	4 4	5 -1
Jucătorul 1: defectează	-1 5	0 0

Dacă aleg în mod raţional, ambii jucători vor defecta, iar rezultatul interacţiunii este – aşa cum era de aşteptat – unul neoptim Pareto. Se poate vedea cu uşurinţă că acest rezultat se menţine dacă admitem că numărul jucătorilor este mare.

Să presupunem acum că tehnologia de producere a bunului este diferită, de pildă că este cea a celei mai bune lovituri. Să admitem că dacă un un prim jucător contribuie, atunci se obţine un câştig de 5 lei pentru fiecare jucător, dar că orice altă contribuţie din partea unui alt jucător nu mai aduce nimic în plus (această condiţie e cea care defineşte strategia celei mai bune lovituri). Costurile celui care contribuie sunt de 4 lei. Ce se întâmplă acum? Dacă nimeni nu contribuie, fiecare va rămâne cu 0 lei. Dacă un singur jucător contribuie, atunci el are costuri de 4 lei, dar câştig de 5 lei, deci un beneficiu net de 5 – 4 = 1 leu; jucătorul care nu contribuie are un beneficiu net de 5 lei. Dacă amândoi jucătorii contribuie, atunci fiecare primeşte 1 leu. Rezultatele sunt sintetizate de matricea de mai jos:

	Jucătorul 2: cooperează	Jucătorul 2: defectează
Jucătorul 1: cooperează	1 1	5 1
Jucătorul 1: defectează	1 5	0 0

Cum se vede, acum e raţional ca fiecare să contribuie. Iar rezultatul rămâne acelaşi chiar dacă vom admite că numărul jucătorilor

va fi foarte mare. Cu alte cuvinte, dată fiind o tehnologie diferită de cea sumativă (precum cea a celei mai buni lovituri), un grup mare poate fi privilegiat.

Voi încheia discuţia acestei teme cu observaţia că teoria alegerii colective a lui Olson are câteva implicaţii foarte clare cu privire la politicile publice. Mai întâi, ea implică faptul că grupurile organizate beneficiază mai mult decât cele neorganizate; în al doilea rând, ea sugerează o explicaţie a acestei situaţii: grupurile mari au o capacitate mai mică de a face faţă problemelor de acţiune colectivă[27]. Vom

[27] Între aceste grupuri mari sunt şi clasele sociale. Olson evidenţiază în mod explicit faptul că teoria sa are două ţinte: pe de o parte, concepţia pluralistă; pe de alta, concepţia marxistă după care clasa muncitoare se organizează şi luptă pentru a-şi promova interesele (a se vedea în acest sens Capitolul IV din Olson: 1965). Cum nu voi mai reveni în cele ce urmează asupra criticii lui Olson la adresa lui Marx, voi zăbovi aici puţin asupra ei. Pentru cititorul care a parcurs această secţiune, critica olsoniană a teoriei luptei de clasă a lui K. Marx este uşor de imaginat. Dacă individul uman este raţional şi îşi urmăreşte propriile interese (aşa cum chiar Marx pare să considere), atunci, consideră Olson, teoria lui Marx a luptei de clasă este inconsistentă:

> *Căci acţiunea orientată de clasă nu se va produce dacă indivizii care compun o clasă acţionează raţional*. Dacă o persoană face parte din clasa burgheziei, el poate prea bine să vrea o guvernare care să îi reprezinte clasa. Dar de aici nu decurge că va fi în interesul său să lucreze pentru a face ca această guvernare să vină la putere. Dacă există o astfel de guvernare, el va beneficia de politicile ei, fie că a sprijinit-o fie că nu a sprijinit-o, căci potrivit ipotezei lui Marx ea va lucra în sensul intereselor lui. Mai mult, în orice situaţie un burghez individual probabil nu va reuşi să exercite o influenţă decisivă asupra alegerii guvernării. De aceea este *raţional* ca un membru al burgheziei să-şi ignore interesele de *clasă* şi să-şi cheltuie energiile pentru interesele *personale*. La fel, un muncitor care considera că va beneficia de o guvernare „proletară" nu va găsi că e raţional să-şi rişte viaţa şi resursele pentru a porni o revoluţie împotriva guvernării burgheze. (Olson: 1965, pp. 105 – 106)

Aşadar, teoria marxistă nu ar putea argumenta într-un mod consistent că revoluţia proletară se poate produce. Celebrul text al lui Marx care prezicea revoluţia proletară ar conţine o inconsistenţă:

> Odată cu micşorarea continuă a numărului magnaţilor capitalului, care uzurpă şi monopolizează toate avantajele acestui proces de transformare, cresc

discuta pe larg în cele ce urmează aceste implicații și vom vedea în ce măsură ele sunt corecte.

Următorul argument este extrem de pertinent. Atunci când faptul că acțiunea colectivă nu se realizează este atribuit comportamentului de blatist se presupune că actorii au o prezumție în favoarea reușitei acțiunii colective. Ei cred că aceasta se va realiza, că bunul colectiv se va produce și speră să poată beneficia de acesta fără să contribuie însă la producerea lui. Dar, sugerează Heckathorn (1996) (urmându-l pe Klandermans) uneori explicația faptului că cineva nu contribuie se află în prezumția actorilor în eșecul, iar nu în reușita acțiunii colective. Actorii nu participă la aceasta nu pentru că vor să beneficieze pe gratis de un bun, ci pentru că ei consideră că acțiunea colectivă nu se va realiza și că nu merită să își asume riscul unor costuri. Când actorii se comportă ca blatiștii, ei consideră că acțiunea colectivă se poate, în general, realiza și fără ca ei să se implice. Dar uneori actorii participă la acțiunea colectivă pentru că ei au credința că

mizeria, asuprirea, înrobirea, degradarea, exploatarea dar și revolta clasei muncitoare, al cărei număr sporește neîncetat și care este educată, unită și organizată prin însuși mecanismul procesului de producție capitalist. Monopolul capitalului devine o cătușe pentru modul de producție care a înflorit odată cu el și prin el. Centralizarea mijloacelor de producție și socializarea muncii ajung la un punct la care devin incompatibile cu învelișul lor capitalist. Acesta este sfărâmat. Proprietății private capitaliste i-a sunat ceasul. Expropriatorii sunt expropriați. (Marx: 1966, pp. 765 – 766)

Argumentul lui Olson a fost criticat ca exprimând o înțelegere greșită a poziției lui Marx. Pe de altă parte, s-a sugerat că teoria marxistă are ea însăși mijloacele de a răspunde acestui argument. A se vedea de exemplu Elster (1982; 1985), Sabia (1988) etc. Nu e însă aici locul pentru o discuție detaliată a acestor chestiuni. Să notăm doar că apelul la partidul revoluționar al clasei muncitoare (dezvoltat, așa cum știm, de Lenin) este o soluție în acest sens: căci în constituirea și funcționarea partidului revoluționar un rol semnificativ îl au stimulentele selective.

acțiunea lor individuală este una semnificativă: propria participare face diferența.

Am putea adăuga acestei distincții o calificare: am văzut că diferitele bunuri colective se pot produce făcând apel la tehnologii diferite. Pentru bunurile produse printr-o tehnologie sumativă e mai plauzibilă explicația standard. Pentru cele care sunt produse printr-o tehnologie de tipul celei mai bune lovituri, abordarea lui Klandermans-Heckathorn pare mai rezonabilă. În general, deci, trebuie să ținem seamă de forma funcției de producere a bunului (de pildă, dacă ea e accelerată în prima ei parte, în ultima etc.).

Să trecem acum la a doua temă (a se vedea și Andreoni: 1988; Bergstrom, Blume, Varian: 1986). Să ne amintim că teza lui Olson este aceea că eșecurile acțiunii colective sunt legate de asimetria de grup (care vizează gusturile și/sau resursele membrilor). În particular, pe de o parte e mai probabil ca grupurile asimetrice să fie privilegiate; pe de altă parte, membrii mai mari ai grupului (cei cu resurse mai mari) vor contribui disproporționat de mult la producerea bunului; cu cuvintele lui Olson, ei vor fi „exploatați" de membrii cu resurse mai mici ai grupului.

> Membrul cel mai mare, care el însuși ar furniza cea mai mare cantitate din bunul colectiv, suportă o proporție disproporționat de mare din povara furnizării bunului colectiv. Membrul mai mic primește prin definiție o fracțiune mai mică din beneficiu, oricare ar fi cantitatea în care el furnizează bunul colectiv, decât membrul mai mare și de aceea el nu are niciun stimulent să producă o cantitate suplimentară din bunul colectiv. În momentul în care membrul mai mic obține pe gratis de la membrul mai mare o cantitate de bun colectiv, el are mai mult decât

> ar fi cumpărat el însuși și nu are niciun stimulent să obțină un bun colectiv pe propria cheltuială. În grupurile mici există astfel *o surprinzătoare tendință de „exploatare" a celui mai mare de către cel mai mic*. (Olson: 965, p. 35)

Exemplul cel mai cunoscut în acest sens a fost dat de Olson și Zeckhauser (1966), care au elaborat o „teorie economică a alianțelor" (a se vedea și Sandler, Hartley: 2001 pentru o abordare în perspectivă a acestei chestiuni). Eu au analizat NATO ca un mecanism care produce un bun colectiv: **securitatea** membrilor săi[28]. La mijlocul anilor 60, NATO avea 15 membri. Unii dintre ei erau țări mai mari, alții erau țări mult mai mici. Teoria lui Olson avea predicția că țările mai mari vor contribui mai mult la eforturile colective, și anume mult mai mult decât ar decurge din compararea mărimii lor. De pildă, în 1965 SUA contribuiau cu 71,2% din cheltuielile NATO, Marea Britanie cu 7,8% iar Franța cu 5,3%, în timp ce Italia contribuia cu 2,5% iar Belgia sau Danemarca contribuiau cu mai puțin de 1%. O altă măsură utilizată e cea a procentului din PIB care e folosit pentru cheltuieli militare; această măsură indică și mai clar diferențele. Astfel, SUA alocau în 1965 pentru cheltuieli militare o fracțiune de 7,56% din PIB, Marea Britanie 5,87%, iar Franța 5,19%; în același timp, Belgia aloca 3,16%, Danemarca 2,83%, iar Italia 3,10%.[29]

[28] După cum arată Sandler și Hartley (2001), modelul se întemeiază pe o serie de supoziții simplificatoare: 1) că NATO furnizează un singur bun, anume securitatea membrilor săi; 2) că statele membre sunt actori unitari în luarea deciziilor; 3) că pentru fiecare aliat costurile de apărare per unitate sunt identice; 4) că toate deciziile sunt luate simultan; 5) că eforturile de apărare ale aliaților pot fi perfect substituibile unele altora.

[29] Evident, analizele sunt mai complexe decât sunt prezentate aici. Contează de pildă doctrina strategică de apărare, dezvoltarea unor noi tehnologii militare (precum dezvoltarea rachetelor cu rază medie și lungă de acțiune), diplomația etc. În cazul unui război convențional tehnologia de furnizare a bunului colectiv era cea a verigii celei mai slabe; în cazul unei strategii de tipul Războiului Stelelor tehnologia era, dimpotrivă, aceea a celei mai bune lovituri.

Cum se explică faptul că cei mari sunt exploatați de către cei mici? Un răspuns la această întrebare este următorul (Oliver, Marwell: 1988; Oliver, Marwell, Teixeira: 1985): când resursele contribuite de membrii grupului sunt mai mari, pentru multe bunuri colective beneficiul marginal adus de noi contribuții descrește: altfel zis, faptul că și alți membri pun la dispoziție noi resurse va contribui mai puțin la producerea bunului. Ca urmare, atunci când un număr mare de membri ai grupului au colaborat deja, numărul celor care vor fi dispuși să înceapă să colaboreze va fi mai mic. Astfel, cei care inițial erau dispuși să contribuie vor refuza să contribuie dacă alții au făcut mai devreme acest lucru.

Cea de-a treia temă a teoriei lui Olson privește mijloacele de soluționare a problemelor de acțiune colectivă. Olson indică două astfel de mijloace: **stimulentele selective** (care oferă câștiguri private) și **designul instituțional**. Să începem cu cel mai cunoscut dintre acestea, anume ideea de stimulente selective. (Stimulentele selective au fost abordate si în secțiunea 3.1, când am discutat motivele sociologice ale participării la vot.) Olson a dezvoltat ceea ce se numește „teoria produsului secundar". Ideea este aceea că, dacă bunul care urmează să fie produs e unul colectiv, atunci în grupurile mari (sau, mai precis formulat, în cele latente) nu există stimulente suficiente pentru a-i face pe membrii acestora să contribuie la acțiunea colectivă și să nu se comporte ca blatiști. Dar atunci se poate încerca altceva: trăsătura comună prin care se disting toate grupurile economice mari care sunt organizate „este că aceste grupuri sunt organizate și în vederea unui *alt* scop. Lobbiurile economice

largi și puternice sunt de fapt produse secundare ale unor organizații care își dobândesc puterea și sprijinul fiindcă ele realizează și o altă funcție în afara celei de a face lobby pentru bunul colectiv" (Olson: 1965, p. 132). Prin urmare, producerea bunului colectiv devine doar un produs secundar, un *by-product*, față de faptul că organizațiile create au și alte scopuri. Aceste alte scopuri constau în faptul că se oferă membrilor grupului bunuri de cu totul alt tip decât cel colectiv – anume se oferă bunuri private, deci bunuri care sunt atât exclusive cât și rivale. Am văzut deja exemplul sindicatelor. Dar poate că la fel de important este și cel al organizațiilor profesionale, care oferă ca bunuri colective protecția membrilor profesiunii față de persoanele care nu au calificarea corespunzătoare, un anumit stutut sau diverse privilegii. Organizațiile create în acest sens ajung să ofere aceste bunuri doar ca produse secundare; ele sunt organizate în vederea altor scopuri. Olson indică aici un fapt extrem de important: se folosesc nu numai stimulente care constau în bunuri dorite de agenți – deci stimulente selective **pozitive** – ci si stimulente selective **negative**[30]; anume, membrii grupului sunt într-un fel sau altul forțați să devină membri ai acelor organizații

[30] Așa cum arată Oliver (1980), din punctul de vedere al persoanei care primește stimulentele nu există o deosebire între faptul că un stimulent este pozitiv sau negativ (între faptul că persoana este premiată sau că e pedepsită). Căci în ambele cazuri ele afectează la fel deciziile persoanelor de a opera sau nu în acțiunea colectivă. Dar, subliniază Oliver, din punctul de vedere al actorului care utilizează stimulentele, există o deosebire foarte mare între cele pozitive și cele negative. Aceasta pentru că stimulentele pozitive și cele negative sunt îndreptate spre membri diferiți ai grupului: un stimulent pozitiv e dat celor k membri ai grupului care cooperează, în timp ce stimulentul negativ e îndreptat spre cei $n - k$ membri care defectează. Ca urmare, din punctul de vedere al celui care folosește stimulentele selective, funcția care descrie un stimulent pozitiv e una crescătoare în raport cu k, în timp ce funcția care descrie un stimulent negativ e una descrescătoare în raport cu k. (Desigur, această afirmație e și mai clară dacă tehnologia de producere a bunului e una sumativă. Dar mecanismul presupune ceva mai slab, anume că funcția de producere a bunului este monotonă) Vom reveni la această idee în paragraful 5.2.2.

profesionale, care ajung treptat să se comporte precum ghildele din Evul Mediu[31] (p. 137).

> Exemplul multora dintre profesiile din România este semnificativ: avocații, magistrații, doctorii, farmaciștii, arhitecții etc. sunt organizați în structuri care exercită drepturi largi asupra membrilor lor. Mai important, aceste organizări au girul statului. De pildă, pentru profesia de medic dentist legea nr. 308/2004 stipulează la art. 9 al.1 că aceasta „se exercită pe teritoriul României de persoanele prevăzute la art. 2 care îndeplinesc următoarele condiții: **a)** dețin un titlu oficial de calificare în medicina dentară; **b)** nu se găsesc în vreunul din cazurile de nedemnitate sau incompatibilitate prevăzute de prezenta lege; **c)** sunt membri ai Colegiului Medicilor Dentiști din România sau sunt înregistrați la Colegiul Medicilor Dentiști din România". Legea stabilește un număr uriaș de atribuții ale Colegiului Medicilor Dentiști, unele dintre acestea având ca scop furnizarea de bunuri private medicilor (precum distribuirea Ghidului de bună practică a medicinii dentare etc.), chiar a unora care nu vizează direct practicarea meseriei, ca de exemplu asigurarea de asistență medico-socială pentru medicii dentiști și familiile lor.

Olson indică cel puțin încă un alt mod de a formula o soluție la problemele ridicate de acțiunea colectivă: aceea de a **produce anumite aranjamente instituționale**. De exemplu, dacă un grup este mare, atunci se poate încerca producerea unui aranjament federativ: în acest caz în locul unui grup mare se obțin mai multe grupuri

[31] Analizând felul în care funcționau ghildele în perioada Evului Mediu, Richardson (2005) argumentează că acestea aveau mai multe tipuri de activități, nu numai profesionale ci și caritabile, iar abilitatea organizației de a trata o chestiune contribuia la o capacitate mai mare de a trata și alte chestiuni.

mici, care au o mai mare șansă să fie privilegiate[32]. (Nu vom insista aici asupra acestei modalităţi de a răspunde provocării acţiunii colective. În următoarele două secțiuni vom accentua asupra a două lucruri: mai întâi, ce înseamnă o soluţie instituţională a problemei acţiunii colective; în al doilea rând, se va argumenta pe larg că prima soluţie olsoniană – a stimulentelor selective – poate fi înțeleasă și ea ca una de tip instituţional.)

Un exemplu: politicile de reglementare. Vom aduce aici în discuţie un exemplu cu privire la modul în care problematica raportului dintre raţionalitatea individuală și cea a grupului poate servi ca temei al unei analize a unei chestiuni esenţiale în activitatea statului modern: cea de reglementare. Vom discuta mai pe larg doar o abordare în acest sens – teoria economică a reglementării a lui Stigler (1971).[33]

Argumentele clasice în favoarea politicilor de reglementare curg în felul următor (Hix: 2005, pp. 235 – 239). Mai întâi, chiar dacă piaţa liberă duce la echilibre Pareto-eficiente, există situaţii în care, dată fiind existenţa bunurilor colective, piaţa se confruntă cu eșecuri. Unul din principalele motive (sau cel puţin pretexte) pentru care guvernele produc reglementări este acela de a corecta aceste eșecuri:

– *Standarde tehnice* și *standarde pentru protecţia consumatorilor* care permit consumatorilor să obţină informaţia necesară (care altminteri nu ar fi public disponibilă) despre calitatea produselor.

[32] Aici se poate argumenta că astfel de aranjamente induc costuri mai mari, care fac ca rezultatul obţinut să fie de asemenea îndepărtat de optim.

[33] Alte lucrări importante pentru această problemă sunt Posner (1971) și Becker (1983). Peltzman, Levine, Noll (1989) e o sinteză importantă a literaturii.

– *Standarde de sănătate* și de *siguranţă*, *standarde de calitate a mediului*, care reduc efectele adverse ale tranzacţiilor economice asupra indivizilor care nu participă la acestea.
– *Politici de reglementare a competiţiei*, care urmăresc să prevină apariţia monopolurilor, distorsionarea pieţelor (de pildă când statul oferă subsidii) sau practici anticompetitive.
– *Reglementări ale industriilor*, prin instrumente precum controlul preţurilor.

Statul reglementează prin intermediul instituţiilor sale – Parlamentul și Guvernul. Dar acestea sunt controlate de partidele politice, care deci vor încerca să atingă rezultate care să fie în favoarea susţinătorilor lor (simplificând, în favoarea votanţilor lor). Resursele vor tinde să fie distribuite de la grupurile care au pierdut alegerile la cele care au susţinut partidul sau partidele câștigătoare. Exemplul clasic e cel al diferenţei dintre partidele de stânga, care ridică nivelul taxelor impuse celor mai bogaţi pentru a distribui resursele pentru beneficii sociale, în timp ce partidele de dreapta tind să taie aceste beneficii și să reducă taxele.

Ar fi greșit însă să tragem de aici o concluzie grăbită, anume că cei săraci vor cu toţii politici redistributive, în timp ce toţi cei bogaţi li se opun. E interesant că în ţările în schimbare, de exemplu în fostele ţări socialiste, inegalităţile în creștere între oameni au fost ușor tolerate. Există mai multe explicaţii ale acestei stări de lucruri. Una dintre acestea face apel la faptul că în această perioadă mobilitatea socială a fost extrem de mare; speranţa multor oameni în șansa personală a unei mobilităţi pe verticală ar putea să dea seamă de acceptarea inegalităţilor. Avem aici a face cu ceea ce A. Hirshman numea “efectul de tunel”:

> Să presupunem că eu conduc într-un tunel, cu două benzi de circulație pe sens și că traficul este cu totul blocat. Pe cât pot vedea eu (nu foarte departe), nicio mașină nu se mișcă pe niciuna din benzi. Eu sunt pe banda din stânga și mă simt deprimat. După un timp mașinile de pe banda dreaptă încep să se miște. În mod natural îmi revin în fire, fiindcă știu că blocajul a fost înlăturat și că în curând va veni cu siguranță și clipa în care se va mișca și banda mea. Chiar dacă eu încă stau pe loc, mă simt mult mai bine decât înainte din cauza așteptării ca foarte curând să mă mișc. (Hirshman: 1973, p. 545)

Or, implicarea partidelor politice înseamnă că reglementările nu pot fi înțelese doar într-un sens tehnic, ca încercări de remediere a eșecurilor pieței; reglementarea este un proces politic. Ea nu are obiective care țin doar de eficiență, ci și de redistribuire. Încercarea de pune accentul pe eficiență s-a materializat în tendința de a delega atribuții de reglementare a diferitelor zone de activitate unor agenții independente[34]. Ideea e aceea că acestea vor viza în primul rând eficiența, iar nu redistribuirea către grupuri clientelare[35]. Căci justificarea reglementării este aceea de a urmări „interesul public", oricum ar fi definit acesta. (În acest sens, această teorie a reglementării este **normativă**.)

[34] Cu privire la agențiile cu rol de reglementare la nivel supranațional a se vedea de exemplu Krapohl (2004).

[35] Că aceste agenții trebuie să nu poată face jocuri politice a fost discutat la noi în țară pe larg în anul 2006, în contextul deconspirării colaboratorilor vechii securități; chestiunea discutată era aceea dacă Consiliul Național de Studiere a Arhivelor Securității (CNSAS) este independent (și poate efectiv funcționa ca o autoritate morală) în condițiile în care membrii lui sunt numiți în baza unui algoritm politic. În anii din urmă același lucru s-a discutat în mod repetat în legătură cu funcționarea Consiliului Național al Audiovizualului etc.

> Un exemplu de agenție de la noi din țară căreia i se deleagă atribuții de reglementare este Agenția Română de Asigurare a Calității în Învățământul Superior (ARACIS), creată în baza legii nr 87/2006. Pentru a se garanta că aceasta nu reglementează procesele de acreditare și de asigurare a calității prin politici care favorizează anumite grupuri din societate, Agenției i se atribuie un grad ridicat de independență. Astfel, după o perioadă de tranziție, membrii Consiliului Agenției sunt aleși dintre experți, fără intervenția vreunui organism al statului. Pe de altă parte, legislativul a inclus o serie de prevederi care să împiedice ca Agenția să fie controlată de anumite grupuri. Mai întâi, legea prevede standarde generale, care codifică anumite interese publice. În al doilea rând, legea prevede că persoanele aflate în conducerea Agenției pot îndeplini acele funcții numai un număr determinat de ani; de asemenea, se prevede modul de colaborare dintre Agenție și diverse alte instituții ale statului.

Stigler (1971) a propus un tip diferit de teorie a reglementării: una **pozitivă** (sau economică). Pe de o parte, argumentează Stigler, există o *cerere* de reglementare din partea grupurilor interesate (cele industriale sau profesionale, de pildă), care astfel încearcă să utilizeze resursele publice și puterea publică pentru a-și îmbunătăți statutul. Pe de altă parte, reglementările sunt bunuri furnizate de politicieni; ca urmare, înțelegerea *ofertei* de reglementări face necesară raportarea la procesul politic. Să analizăm pe rând fiecare din cele două aspecte.

Mai întâi, o industrie sau o ocupație poate obține diferite avantaje din partea statului: primul tip de avantaj este acela al *subsidiilor*. Căile ferate, companiile aeriene, iar la noi în țară o lungă perioadă de timp, după 1989, multe dintre industriile edificate în perioada socialistă, începând cu cea de apărare, au beneficiat de

astfel de avantaje. Cea de-a doua resursă obținută este c*ontrolul asupra intrărilor pe piață*. Reglementarea este cerută pentru a controla cine ajunge să intre pe piață și deci să ofere bunul respectiv. Am dat deja două exemple în acest sens: adoptarea reglementărilor privind acreditarea și asigurarea calității în învățământul superior permite să se controleze cine poate desfășura programe de tip universitar; Colegiul Medicilor Dentiști din România are ca atribuții și controlul asupra programelor de studii universitare în domeniu (câte locuri se pot școlariza în universitățile de profil), precum și dreptul ca o persoană să practice meseria. Unul dintre cele mai puternice instrumente folosite pentru a controla intrările e reprezentat de tarifele protecționiste. Stigler susține că „orice industrie sau ocupație care are îndeajuns de multă putere politică pentru a folosi statul va căuta să controleze intrările" (p. 5). O a treia resursă pe care grupurile precum industriile sau ocupațiile încearcă să o obțină sunt *reglementările care afectează produsele substitute sau complementare*. Producătorii de unt nu vor să se producă margarină, dar vor să fie cât mai multă pâine pe care să se întindă untul. O companie care deține autocamioane dorește ca pentru drumuri să fie alocate fonduri mai mari etc. În sfârșit, o a patra resursă este *controlul prețurilor*. Fără un control public prin reglementare, chiar și când intrările sunt controlate, va fi dificil să se mențină prețuri diferențiate.

Cele mai multe grupuri pot influența statul pentru a produce reglementările dorite; dar unele au mai mult succes. Acesta depinde nu doar de capacitatea lor, ci și de caracteristicile procesului politic. Deși nu menționează explicit modele ale competiției politice – precum cel formulat în Downs (1957) – Stigler are în vedere faptul că politicienii au ca obiectiv principal realegerea. Ei au nevoie de două tipuri de resurse: voturi și bani atât pentru funcționarea partidului cât și pentru campaniile electorale. De aceea, industria

sau ocupația care urmărește să obțină o resursă din partea statului trebuie să meargă la actorul care o vinde: partidul politic.

> Probabil, costurile legislării cresc în funcție de mărimea industriei care urmărește acea legislație. Industriile mai mari urmăresc să obțină programe care costă mai mult societatea și produc o opoziție mai mare din partea grupurilor afectate substanțial. Sarcina persuasiunii, atât în interiorul cât și în afara industriei, crește de asemenea odată cu mărimea. Dar mărimea fixă a „pieței" politice probabil face să crească mai rapid costurile obținerii legislației decât crește mărimea industriei. Industriile mai mici sunt de aceea pur și simplu excluse din procesul politic. (p. 12)

Aici, sugerează Stigler, apare problema blatiștilor: într-o manieră olsoniană el argumentează că „cu cât o industrie e mai concentrată, cu atât ea poate investi mai multe resurse în campania pentru obținerea legislației" (p. 13). O industrie concentrată, în termenii lui Olson, este un grup privilegiat.

Un fenomen asemănător privește profesiile: în general, cele care au un număr mai mare de membri au fost reglementate mai devreme, și în general – la un număr echivalent de ani de studii – membrii celor reglementate (medicii, arhitecții, dentiștii, avocații, veterinarii etc.) au venituri mai mari decât membrii profesiilor nereglementate sau parțial reglementate (precum profesorii, artiștii, editorii, cercetătorii din științele naturii etc.)

5.1.3. Soluții la problemele de acțiune colectivă

În paragraful anterior am menționat două dintre tipurile de soluții la problemele de acțiune colectivă pe care le-a discutat chiar

Olson. Primul este acela al apelării la stimulente selective (pozitive sau negative). Ideea de bază este ca problema acțiunii colective să fie înlocuită cu una obișnuită de cooperare între oameni, în care bunul care urmează să fie distribuit nu mai este colectiv, ci privat. Cu alte cuvinte, acțiunile de cooperare urmează să se traducă în acțiuni în care oamenii urmăresc obținerea de bunuri private (iar faptul că este furnizat și un bun colectiv devine un produs secundar al acțiunilor lor).

Soluția stimulentelor selective are două părți. Prima este aceea că se introduce un nou set de condiții care afectează preferințele indivizilor. Acest aspect va fi discutat pe larg imediat mai jos. A doua este că pentru ca să funcționeze soluția stimulentelor selective e necesar ca într-un fel sau altul să se producă anumite aranjamente instituționale. Or, aici apare o dificultate (care va fi discutată pe larg mai jos în paragraful 5.2.2). Anume, pentru ca se producă acest aranjament – pentru ca să apară o organizație care să furnizeze acele stimulente selective – e necesar ca să se fi rezolvat problema de acțiune colectivă de producere a acestora.

Dacă trebuie să fie produse stimulente selective pentru a asigura producția de bunuri colective, atunci producerea acestora este doar un alt gen de bun colectiv – și evident că și producerea acestuia trebuie să fie luată ca problematică: chiar dacă un membru al grupului sau unii membri ai grupului poate (pot) crea un sistem de stimulente (de recompense și de pedepse private), acest sistem este chiar el un bun public, și de aceea e nevoie de existența unei acțiuni colective pentru a-l produce. Cu alte cuvinte, soluția olsoniană a stimulentelor selective nu rezolvă problema, ci doar o mută în alt loc – de la producerea unui bun colectiv la producerea unui alt bun colectiv. De exemplu, să presupunem că un individ are un comportament blatist. Comportamentul lui poate fi schimbat dacă este sancționat într-un fel. Problema este însă cine va aplica sancțiunea. Dacă va fi un membru al grupului, acesta trebuie să fie de acord să cheltuie resurse (inclusiv timp) în acest scop; or, de regulă într-un grup mare aceste costuri ale sale sunt mai mari decât câștigul său individual (grupul este latent), deci el nu are niciun interes să aplice sancțiunea. Grupul ar putea proceda altfel, anume să angajeze o persoană sau o organizație pentru a aplica sancțiunea. Dar pentru aceasta trebuie cheltuite resurse: bani pentru a angaja, plus costurile tranzacției. Aceste resurse nu pot însă proveni decât de seama faptului că o altă problemă de acțiune colectivă – cea de colectare a acestor resurse în cadrul grupului – a fost deja rezolvată. (Această nouă problemă se zice că este de nivelul doi.)

Înainte de a formula alte câteva soluții la problema acțiunii colective, să reluăm o susținere făcută la începutul acestui capitol: am arătat că teoria lui Olson este o încercare de a conceptualiza problema raportului dintre raționalitatea individuală și cea de grup. În această carte am menționat trei astfel de abordări: cea care face direct apel la teoria jocurilor (și, în particular, se concentrează asupra dilemelor sociale precum jocul garanției sau dilema prizonierului), tragedia bunurilor comune a lui Hardin și logica acțiunii colective a lui Olson. Cele trei tipuri de conceptualizări pot fi corelate. Tragedia bunurilor comune poate fi văzuta ca un caz special de problemă de acțiune colectivă, iar astfel de probleme pot fi interpretate pentru anumite aspecte ca jocuri de tipul dilemei prizonierului cu un număr mare de jucători (interpretarea e mai dificilă atunci când trebuie să se dea seamă de diferențele de mărime între grupuri sau când se ridică problema stimulentelor selective).

Astfel, când avem în vedere o dilemă cu n jucători (iar numărul n e mare) problema care răsare, așa cum am văzut, e aceea că putem să ne întâlnim cu producerea unui beneficiu social. Dacă m dintre jucători cooperează (desigur, avem $m \leq n$), atunci se poate produce un bun colectiv (uneori e suficient ca $m = 1$, dacă bunul se produce

prin tehnologia celei mai bune lovituri); iar comportamentul de blatist devine tentant pentru fiecare jucător. Dar, am văzut, dacă defectează mai mult de $n - m$ jucători, atunci bunul colectiv nu se mai produce. Uneori însă vom vedea că pentru a argumenta în favoarea unei soluții e suficient să luăm în considerare chiar exemplul cel mai simplu, al unei dileme neiterate, cu exact doi jucători.

Voi discuta în această secțiune două tipuri de soluții ale problemelor de tipul acțiunii colective. Primele sunt **motivaționale** (sau **sociologice**); celelalte sunt **logice**.

Să ne oprim foarte pe scurt asupra soluțiilor motivaționale. Ideea care stă la baza lor este simplă: un actor rațional, se argumentează, are și alte instrumente de construire a preferințelor sale, ia în considerație și alte genuri de factori decât cei pe care cu precădere i-am avut aici în vedere. De pildă, în cazul simplu al dilemei prizonierului, fiecare dintre cele două persoane poate să ia în considerare faptul că celălalt îi este prieten, iar a defecta însemna a pierde prietenia celuilalt – ceea ce poate că ar reprezenta un motiv îndeajuns de puternic pentru a-l determina să nu defecteze. În general, apelul făcut de actori la *valorile sociale* i-ar putea determina să acționeze și altfel. Astfel, unele persoane ar putea să se comporte **cooperant**, încercând să maximizeze nu utilitatea proprie, ci cea a grupului; alții ar fi **competitivi**, interesați ca diferența dintre câștigul propriu și cel al partenerului să fie cât mai mare; alții ar putea fi **individualiști**, căutând maximizarea câștigurilor proprii, dar fără să se intereseze de cât de mult sau de puțin câștigă ceilalți (nu le vor nici binele, dar nici răul); alții ar putea fi **altruiști** și ar urmări să maximizeze câștigurile celuilalt; alții ar fi **egalitariști** și ar dori o distribuție mai echitabilă a câștgurilor etc. Uneori aici sunt indicate și **soluțiile strategice**, care constau în crearea unor atitudini de încredere între cei aflați într-o situație de cooperare socială, sau în crearea unei identități a grupului etc.

Soluțiile logice sunt de trei mari tipuri. Primul tip este **hobbesian** și susține că intervenția unui actor extern capabil să modifice sistemul de stimulente existent pentru actorii respectivi poate determina ieșirea din situația de dilemă socială. Soluțiile de al doilea tip se bazează pe **drepturile de proprietate**: dacă bunurile colective respective sunt transformate prin anumite mecanisme în bunuri de alt tip (de exemplu, din bunuri neexclusive în bunuri exclusive), atunci dilema se poate iarăși disipa. În sfârșit, sunt soluțiile de tip **local**: potrivit acestora, actorii înșiși dezvoltă diverse aranjamente instituționale locale prin care problemele de acțiune colectivă sunt soluționate.

Pentru a face lucrurile mai intuitive, să ne gândim la două exemple de problemă de acțiune colectivă, de genul pășunii lui Hardin. Primul e următorul: am dat mai devreme (în paragraful 5.1.1) exemplul apei potabile din orașele mari de la noi din țară, accesibilă locuitorilor din blocurile de locuințe. Apa furnizată de o companie de utilități (publică sau privată) era contorizată la nivelul fiecărei scări de bloc (uneori, în blocurile mari, cu zece etaje, pe fiecare scară pot fi peste cincizeci de apartamente). Ca urmare, pentru fiecare familie care locuia într-un apartament apa era un bun neexclusiv, chiar dacă rival: ea era un bun comun. Cu alte cuvinte, nimeni nu avea interesul de a consuma apa în cantități mai mici, fiindcă plata era la nivelul scării de bloc. Eu puteam să consum mai puțină apă, dar dacă vecinul de scară nu proceda la fel, costurile se împărțeau între noi toți. Probabil să următoarea situație era dintre cele mai întâlnite: robinetul de la baie sau din bucătărie se strica și apa curgea, la început în picături, apoi mai multă; dar fie din lipsă de timp, fie din comoditate mulți nu reparau robinetul săptămâni ori chiar luni: deranja faptul că apa era inestetică, făcea zgomot, dar nu faptul că bunul era consumat. Al doilea exemplu e legat tot de blocurile de apartamente. Astăzi, în proporție covârșitoare,

apartamentele sunt în proprietate privată. Dar cele mai multe blocuri sunt destul de vechi (între douăzeci și patruzeci de ani) iar părțile comune, inclusiv fațadele, sunt deteriorate. (Scările blocurilor, subsolurile, acoperișurile, fațadele sunt bunuri comune ale proprietarilor apartamentelor.) Unele blocuri arată jalnic – iar în plan economic aceasta se traduce prin faptul că apartamentele din acestea sunt evaluate la prețuri mai mici decât ar putea fi evaluate dacă ar arăta altfel.

Voi discuta cele trei tipuri de soluții prin raportare în principal la aceste două exemple.

Solutia hobbesiană. Ea poate fi definită plecând chiar de la cea mai simplă situație de acțiune colectivă, anume cea exemplificată de dilema simplă a prizonierului. Să ne-o reamintim:

	Jucătorul 2: mărturisește	Jucătorul 2: nu mărturisește
Jucătorul 1: mărturisește	-5 -5	-8 0
Jucătorul 1: nu mărturisește	0 -8	-1 -1

Acționând rațional, fiecare jucător va alege să mărturisească, deci va defecta. Să ne gândim însă la următoarea situație: cei doi indivizi fac parte dintr-o bandă, al cărei șef este în libertate. Acesta reușește să transmită fiecăruia următorul mesaj: cel care va mărturisi va fi executat de bandă, fie ca va fi eliberat, fie că va rămâne în închisoare (sau: va fi executat când va ieși din închisoare, fie acum, fie peste cinci ani). Aceasta înseamnă că șeful bandei **schimbă condițiile ce definesc structura de stimulente a jocului**. Dacă am aprecia că a fi omorât echivalează cu o pedeapsă infinit (∞) de mare, putem să înlocuim matricea de mai sus cu următoarea:

	Jucătorul 2: mărturisește	Jucătorul 2: nu mărturisește
Jucătorul 1: mărturisește	-∞ -∞	-8 -∞
Jucătorul 1: nu mărturisește	-∞ -8	-1 -1

În această nouă situație, dacă este rațional, fiecare jucător va alege să nu mărturisească, deci va coopera, iar rezultatul la care se ajunge este mai bun pentru fiecare jucător.

Ceva analog se întâmplă în exemplul clasic al lui Hardin: am văzut că fiecare văcar care adăuga un animal cirezii sale se aștepta să obțină un câștig de 1 unitate la un cost de $1/n$ unități, deci un beneficiu net de $1 - 1/n$ unități. Să presupunem însă că statul intervine și anunță văcarii că pentru fiecare nouă vacă adăugată cirezii văcarul va plăti o amendă de 1 unitate. Evident, acum câștigul net al văcarului este $1 - 1 - 1/n = -1/n$; ca urmare, în aceste condiții este irațional ca el să adauge încă o vacă cirezii sale.

Soluția hobbesiană este o generalizare a argumentelor de acest fel: ea spune că în dilemele sociale cooperarea dintre persoane se poate realiza prin intervenția unui actor din afară, îndeajuns de puternic pentru a impune acțiunea colectivă (schimbând condițiile ce definesc structura de stimulente a jocului). (În termenii lui Olson, dacă acest actor ar fi în interiorul grupului, atunci grupul ca întreg ar fi privilegiat și ca urmare acțiunea colectivă ar fi realizată.) Statul, prin instituțiile sale, este cel mai nimerit în acest sens. Leviatanul, cum îl caracteriza Hobbes, are capacitatea efectivă să schimbe condițiile jocului – anume, structura de beneficii pentru jucători. De exemplu, statul va putea decide să oblige locatarii blocurilor să zugrăvească fațadele acestora. Sub amenințarea unor amenzi, proprietarii apartamentelor vor contribui la producerea bunului colectiv. Să notăm însă că statul nu poate interveni la fel și

în cazul consumului de apă. E de-a dreptul imposibil să ne gândim la un mecanism acceptabil prin care statul să verifice efectiv în fiecare apartament dacă robinetele funcționează bine.

Soluția hobbesiană[36] oferă un răspuns direct și fezabil problemei producerii și furnizării bunurilor colective. Date fiind eșecurile pieței, se argumentează, bunurile colective pot fi oferite prin intervenția statului. Mai mult, în societățile contemporane nevoile de astfel de bunuri au crescut foarte mult; de aceea a crescut și implicarea statului pentru a le oferi propriilor cetățeni. Creșterea sectorului public are drept cauză și existența bunurilor colective: politicile publice dezvoltate de stat au ca unul dintre obiectivele prioritare furnizarea de astfel de bunuri. Corolarul lor a fost stimularea redistribuirii de către stat a bunurilor, astfel încât aceste bunuri să se producă sau să fie protejate.

> Modelul concurențial idealizat produce o alocare de bunuri eficientă Pareto. Astfel, comportamentul de maximizare a utilității manifestat de indivizi și comportamentul de maximizare a profitului manifestat de companii vor duce, prin intermediul „mâinii invizibile", la distribuția bunurilor în așa fel încât nimeni să nu poată avea mai multe avantaje fără a crea altcuiva mai multe dezavantaje. Eficiența Pareto apare astfel în urma unor acțiuni voluntare, fără a fi nevoie de politici publice. Totuși realitatea economică rareori corespunde în întregime ipotezelor modelului concurențial idealizat. Aceste diferențe constituie eșecuri de piață, adică situații în care comportamentul descentralizat nu duce la eficiență Pareto. Eșecurile de piață tradiționale sunt privite ca situații în care surplusul social este mai mare într-o alocare alternativă aceleia care produce echilibru de piață. Bunurile publice, [externalitățile], monopolurile naturale și asimetria informației sunt cele patru eșecuri de piață general recunoscute. Ele oferă motivele economice tradiționale pentru intervenția administrației publice în problemele private. (Weimer, Vining: 2004, p. 89)

Drepturile de proprietate. Uneori intervenția statului nu este posibilă. În astfel de situații, dar și în altele soluția instituirii drepturilor de proprietate este eficientă și este atractivă pentru mulți, în special pentru cei care au opțiuni ideologice mai de dreapta. Pășunea lui Hardin era un bun comun. Dar să presupunem că ea este împărțită în pășuni private, deținute de fiecare văcar. Fiecare poate să se gândească acum individual la felul în care poate preveni accesul altor vaci decât ale sale pe pășune (poate înconjura pășunea cu garduri; sau poate angaja paznici etc.) Cazul apei potabile este exemplar aici. Din bun comun, în ultimii ani apa a fost transformată, în majoritatea blocurilor din România, într-un bun privat: proprietarii apartamentelor au recurs la serviciile unor firme pentru a monta apometre (al căror cost a devenit rezonabil); apometrele măsoară câtă apă a folosit fiecare – și fiecare plătește acum pentru exact atât cât consumă. (Dar e greu ca această soluție să fie adoptată în privința fațadelor blocurilor, ori al scărilor acestora.)

Transformarea unui bun neexclusiv într-unul exclusiv este un proces deosebit de complex. În societatea românească tradițională bunuri comune erau pădurile, pășunile, iazurile deținute în devălmășie de membrii obștilor sătești. Să luăm exemplul pășunilor. În

[36] Aici nu urmăresc o prezentare exegetică a ideilor lui Hobbes, ci mai degrabă vreau să indic un tip de abordări care sunt de obicei recunoscute ca ținând de o perpectivă generală. De asemenea, nu discut modalitățile prin care se implementează o soluție hobbesiană (În *Leviatan* Hobbes indică două astfel de modalități: contractul între membrii grupului – în capitolul 18 – și acceptarea regulilor cuceritorului – capitolul 20.) Problema înțelegerii lui Hobbes în perspectiva teoriei alegeii raționale, a felului în care poate fi utilizată dilema prizonierului pentru a reconstrui concepția lui Hobbes e tratată în multe lucrări importante, precum Hampton (1986), Hardin (1982, 1991), Gauthier (1979).

timp s-a manifestat tendința de transformare a acestora în bunuri private, deci exclusive:

> Ceea ce ne interesează aici este în primul rând cazul obștilor care posedă ele însele vite – în speță, bovine – deci beneficiază direct de resursele publice comunitare (pășuni). Inițial, păscutul acestora s-a făcut prin lăsarea lor în voie pe islaz, nepăzite. Sistemul implica însă conflicte între beneficiari din două cauze: conflicte pentru islazurile cele mai apropiate de sat, care implică cele mai reduse costuri de deplasare atât pentru animale cât și pentru oameni, și conflicte privind trecerea vitelor pe terenurile arabile. Ca urmare, acest tip de organizare pastorală este înlocuit de un model mult mai bine structurat, care implică însă un islaz virtual infinit (la cel mai rapid ritm de epuizare a pășunilor, vitele nu pasc de două ori în același loc decât după regenerarea acestuia). Modelul este cel al *închisorilor*, terenuri largi din islaz delimitate printr-un gard în care este închisă cireada unui beneficiar al sistemului. Când *închisoarea* (*ocolul*) este epuizată, cireada se mută mai departe și îngrădirea este refăcută etc.[37] Sistemul nu poate funcţiona decât atâta timp cât suprafaţa constituind resursa publică comunitară este destul de vastă sau numărul de vite destul de mic astfel ca niciodată o *închisoare* să nu fie plasată pe un teren epuizat și care nu s-a regenerat încă. ... [P]ășunea nu este în realitate infinită, astfel încât în momentul în care suprafaţa *închisorilor* depășește un anumit nivel, probabilitatea ca o *închisoare* să fie plasată pe un teren epuizat sau care nu s-a refăcut complet devine mai mare ca zero, ceea ce riscă să conducă la o "tragedie a [bunurilor comune]". Soluția ar rezida în crearea unui set suplimentar de reguli, pe lângă cele care stabilesc cine are acces la resursele publice ale obștei, set de reguli care să limiteze nivelul de apropriere a acestor resurse de către beneficiari[38]. Posesorii celor mai mari turme nu sunt însă dispuși să coopereze în acest sens; ei preferă să transforme în proprietate privată o suprafaţă destul de mare încât terenul pe care se plasează *închisoarea* să nu fie epuizat, lăsând în schimb obștei o resursă publică comunitară insuficientă pentru ca beneficiarii să își pască în condiţii optime toate vitele. Ei sunt astfel obligați fie să-și reducă turmele, fie să transforme, la rândul lor, o parte din pășune în proprietate privată, ceea ce implică faptul că va exista cel puţin un nemulţumit. Practic, cooperarea nu este necesară decât pentru limitarea numărului beneficiarilor atâta vreme cât resursa publică comunitară întrunește condiţiile menţionate; dar în momentul în care beneficiarii înțeleg că nivelul total de apropriere din resursă a devenit prea mare și în același timp nivelurile individuale sunt disproporţionate ei acţionează ca atare în încercarea de a le egaliza sau măcar reduce prin introducerea unor reguli de cooperare în exploatarea resursei publice a comunităţii. Cum însă aplicarea acestora se dovedește extrem de costisitoare, sau chiar imposibilă, datorită atât forţei defectorilor cât și profitului pe care aceștia îl obţin prin necooperare, se ajunge în ultimă instanţă la împărţirea islazului între membri obștei în funcţie de dimensiunile șeptelului deţinut de fiecare sau chiar la însușirea sa de către un singur beneficiar a cărui forţă economică o depășește pe a celorlalţi la un loc. (Miroiu, Pircă: 2002, pp. 64 - 65)

[37] H. H. Stahl, P. H. Stahl, *Civilizația vechilor sate românești*, Editura Științifică, București, 1968, p. 21. (Această notă și următoarea aparţin autorilor citatului.)

[38] În acest mod rezolvă, după E. Ostrom (1990, p. 64), comunitatea din Törbel o problemă similară, impunând reguli de alocare proporţională a pășunii deţinute ca resursă publică comunitară, fie după o serie de criterii fie prin impunerea păşunării unui număr limitat și egal de vite de către fiecare beneficiar.

Soluțiile de tip local. În fața scepticismului accentuat că soluțiile pentru problemele de acțiune colectivă pot fi găsite și aplicate eficient la nivelulul grupurilor – și care a motivat atractivitatea deosebită atât a soluției hobbesiene, cât și a celei care se bazează pe introducerea drepturilor de proprietate – unii autori au încercat să argumenteze că înșiși membrii grupurilor de indivizi aflați în astfel de situații au capacitatea să ofere soluții viabile; că, mai mult, această posibilitate nu e doar una teoretică, ci că realitatea oferă extrem de multe cazuri în care astfel de soluții au fost aplicate cu succes, într-o multitudine de **aranjamente instituționale** locale.

> Odată cu publicarea *Logicii acțiunii colective* în 1965 Mancur Olson a provocat fundamentele admirate ale gândirii democratice moderne, că grupurile vor tinde să se formeze și să acționeze ori de câte ori membrii lor au beneficii comune. Dimpotrivă, Olson a propus susținerea provocatoare ca nici o persoană care își promovează propriile interese nu va contribui la producerea unui bun public. ... Acest argument a devenit repede cunoscut ca „teza contribuției zero". ...
>
> Teza contribuției zero sprijină supoziția din multe manuale de politici publice (și ale multor politici publice contemporane) că indivizii nu pot să depășească problemele de acțiune colectivă și că au nevoie de reguli impuse din exterior pentru a-și atinge interesele pe termen lung. ...
>
> Dar teza contribuției zero contrazice observațiile din viața de zi cu zi. În fond, mulți oameni votează, nu profită neplătind taxele, depun eforturi în organizații voluntare. Cercetări extinse de teren au stabilit deja că în toate lucrurile pe care le facem în viață și în întreaga lume indivizii se organizează în mod voluntar pentru a beneficia de munca lor, pentru a avea parte de protecție față de riscuri, pentru a crea și a aplica reguli care protejează resursele naturale. Date empirice solide se acumulează în sensul că politicile guvernamentale pot împiedica, mai degrabă decât facilita, producerea privată a bunurilor comune. (Ostrom: 2000, pp. 137 – 138)

Această provocare – de a arăta că de multe ori, în mod eficient și stabil, comunitățile locale reușesc să ofere ele însele soluții problemelor de acțiune colectivă – este în centrul cercetărilor actuale din știința politică. Dacă se dovedește că lucrurile stau realmente așa, atunci implicațiile sunt extrme de importante, atât în sens teoretic – fiindcă cer să se regândească temeiurile modului de a înțelege comportamentul oamenilor în situații sociale – cât și în ceea ce privește aplicațiile. Căci ele afectează, în particular, modul în care sunt gândite politicile publice. Soluțiile locale sunt promovate proeminent de Școala de la Bloomington, condusă de soții Elinor și Vincent Ostrom.

5.2. Aplicații și dezvoltări ale logicii acțiunii colective

Publicarea de către M. Olson a *Logicii acțiunii colective* în 1965 a fost urmată în 1982 de cea de-a doua carte, *Creșterea și declinul națiunilor* (Olson: 1999) și, în 2000, de *Putere și prosperitate*; iar în mai multe articole în reviste academice Olson a prefigurat sau a dezvoltat ideile din aceste cărți. Olson a murit în 1998; la acel moment, în necrologul publicat în *The Economist* (nr. 8058 din 7 martie, p. 91) se făcea o succintă și clară evaluare a operei sale: „Dacă ar fi trăit, teoria sa a acțiunii colective poate că ar fi primit un premiu Nobel pentru economie, deși nu unul cu totul necontroversat. Unii economiști l-au considerat gânditorul unei singure idei și, mai rău, au șușotit ei, ideea sa a reverberat mai puțin tare în economie decât în afara acesteia, de exemplu în știința politică." Obiecție care nu

l-ar fi tulburat pe Olson; așa cum singur spunea, sfatul cel mai bun ce poate fi adresat unui cercetător era următorul: „Uită-te la o problemă interesantă și importantă – nu contează cum e catalogată – și abordeaz-o!”.

Într-o măsură importantă și datorită lui Olson, astăzi e dificil de argumentat că abordarea unei teme ține de o anumită disciplină intelectuală tradițională sau de alta. De exemplu, felul în care el a tratat rolul grupurilor de interese și implicațiile acestora asupra creșterii economice în *Creșterea și declinul națiunilor* poate fi greu clasificat: este o abordare economică sau de știință politică? Autorii care au dezvoltat teoria lui Olson, care au aplicat-o în contexte diferite, sunt economiști, cercetători în știința politică, sociologi, filosofi, psihologi etc.; iar revistele în care au fost publicate cercetările lor se clasifică, potrivit tratării standard, în cam toate aceste domenii.

Cercetările au arătat că acțiunea colectivă se realizează în modalități care depind mult de contextul în care acționează actorii. Răspunsul la o întrebare precum: Este rațională sau nu acțiunea colectivă? nu poate fi de aceea direct. Fiindcă ea este prea generală pentru a ghida cercetarea într-un domeniu anume. Mai folositoare ar fi alte întrebări, de pildă (Oliver: 1993):

- În ce condiții este rațională acțiunea colectivă?
- Cum e coordonată acțiunea colectivă?
- Ce factori afectează rezultatul interacțiunilor strategice dintre actorii colectivi?
- În ce condiții se comportă oamenii ca niște blatiști?
- Ce tipuri de acțiune colectivă există în anumite situații?

Or, pentru a răspunde, e nevoie, pe de o parte, ca ideile lui Olson să fie dezvoltate teoretic, pentru a putea fi apoi utilizate în mod relevant pentru înțelegerea unor situații specifice. Pe de altă parte, e nevoie de o muncă foarte migăloasă de aplicare a teoriei olsoniene a acțiunii colective și de raportare a acesteia la alte abordări teoretice alternative.

Dezvoltările și aplicațiile ideilor lui Olson sunt extrem de multe și de diverse. De aceea modul în care am ales temele care vor fi abordate în acest capitol a fost determinat destul de mult de preferințele personale. Am considerat, mai întâi, că un spațiu important trebuie alocat cercetărilor lui Olson însuși, în particular felului în care a analizat societățile de tip socialist. Cea de-a doua parte a acestei secțiuni are un caracter mai teoretic: ea vizează chestiunea bunurilor colective de nivel superior (în particular, de nivelul doi; situațiile de acest gen au fost deja amintite atunci când am discutat problemele pe care le ridică stimulentele selective).

5.2.1. Democrație și dictatură

Coaliții de redistribuire. Am văzut că lipsa acțiunii colective face ca rezultatul colectiv la care se ajunge să fie suboptim: ar fi fost posibil ca toți membrii grupului să obțină un beneficiu mai mare dacă ei ar fi cooperat. Această concluzie poate să ne ducă însă la un argument înșelător: acela de a susține că în general acțiunea colectivă promovează bunăstarea socială.

Lucrurile nu stau însă astfel: uneori, argumentează Olson, acțiunea colectivă are efecte mai degrabă adverse bunăstării sociale. În sprijinul acestei idei Olson produce o demonstrație impresionantă: în cartea sa *Creșterea și declinul națiunilor*[39] (Olson: 1999) el încearcă să explice ratele diferite de creștere economică ale diferitelor țări prin considerații privitoare la modul în care în acestea se realizează

[39] *Creșterea și declinul națiunilor* a fost publicată în 1982; atât pentru Africa de Sud, cât și pentru Australia ori Noua Zeelandă considerațiile lui Olson nu mai sunt la fel de valabile dacă ținem seamă de deceniile care au urmat.

acțiunile colective. Să presupunem că într-o țară există o perioadă mai lungă de timp stabilitate politică. Exemple paradigmatice în acest sens sunt Marea Britanie, S.U.A., India, Australia, Noua Zeelandă, Africa de Sud în perioada apartheidului. Stabilitatea politică permite apariția unor grupuri (cel mai adesea mici) de interese speciale care încearcă să atragă resursele naționale. Concluzia aceasta decurge imediat din argumentul formulat în *Logica acțiunii colective*: aceste grupuri au capacitatea să se dezvolte ca grupuri privilegiate și deci vor reuși să realizeze acțiunea colectivă. Stabilitatea politică permite ca aceste grupuri să se dezvolte, iar în timp numărul lor nu face decât să crească.

Olson e interesat de acele grupuri care au obiective redistributive (ceea ce el numește **coaliții de redistribuire**). Organizațiile patronale, sindicatele, organizațiile profesionale sunt cele care reușesc în acest sens. Scopul lor e acela de a crea bunuri colective pentru membrii lor: organizațiile medicilor vor urmări să impună un numerus clausus la admiterea în Universitățile de Medicină și să aibă monopolul asupra licențierii celor care pot practica profesiunea de medic; sindicatele se străduiesc să obțină monopolul în ceea ce privește negocierile pentru stabilirea salariilor (și de asemenea să determine angajarea doar a acelor persoane care fac parte din sindicatul respectiv); asociațiile patronale încearcă să obțină facilități precum cote asupra importurilor sau tarife protecționiste, sau pur și simplu să obțină aprobarea de reglementări favorabile. Dar și alte asociații ale altor grupuri – precum cele ale persoanelor cu handicap, ale pensionarilor sau ale șomerilor – atunci când acestea reușesc să existe – au obiective redistributive; tot așa, organizații ale minorităților etnice sau naționale au presat pentru obținerea de pildă a unei legislații care să le asigure reprezentare politică sau, prin statuarea unor drepturi culturale, accesul (redistributiv) la fonduri publice.

Aplicând argumentul din *Logica acțiunii colective*, coalițiile redistributive mici au șansă mai mare de a obține rezultatul dorit în raport cu cele mari. Dar să presupunem că ele reușesc în acțiunile lor. Ce se întâmplă atunci? Dacă o coaliție obține un privilegiu, deci o redistribuire a bunurilor din societate, atunci în societate se produce o distorsionare a situației. La nivelul societății fiecare cotă, fiecare reglementare, fiecare restricționare asupra modului în care se intră într-o profesie sau asupra modului în care se negociază salariile produce o pierdere în eficiență. Când coaliția este mică sau **restrânsă**, atunci partea care îi revine ei din distorsiunea produsă e doar o mică parte din aceasta, în timp ce restul pierderii sociale se împarte asupra întregii populații[40]. Iar dacă pentru acea coaliție câștigul obținut este mai mare decât costurile pe care le are, ea va susține în continuare măsurile respective. Cum remarcă chiar Olson, comportamentul rațional al individului în cadrul unei organizații este analog în cadrul societății celui al unei organizații care are ca scop o acțiune colectivă (Olson: 1999, p. 69).

În societate pot să apară însă și coaliții mai largi sau **cuprinzătoare**, cum le numește Olson: atunci o astfel de coaliție va suporta o proporție mai mare din aceste pierderi. Mai mult, e mai probabil ca ea să aibă un câștig care nu e mai mare decât pierderile suferite. De aceea, ele vor avea o eficiență mai mare în încercarea de a se opune adoptării unor măsuri care să ducă la redistribuții. Însă șansele apariției unor coaliții mari sunt, așa cum arată argumentul central din prima carte a lui Olson, mai mici decât cele ale apariției unor coaliții mici.

[40] De exemplu, cum în România în anii '90 erau cam 18 medici la 10 000 de locuitori, înseamnă că orice pierdere de eficiență datorată unui câștig al acestei profesii era suportată doar într-o proporție de nici 2 la mie de medicii înșiși, iar restul de populația ca întreg.

> O organizaţie tipică având ca scop o acţiune colectivă în cadrul unei societăţi, dacă reprezintă doar un segment îngust al acesteia, este puţin sau deloc motivată să facă un sacrificiu semnificativ în interesul societăţii; ea poate servi cel mai bine interesele membrilor dacă se străduieşte să acapareze o parte cât mai mare din produsul societăţii. Acest lucru va fi eficient chiar dacă unele costuri sociale ale modificării distribuţiei depăşesc de un număr enorm de ori cantitatea redistribuită; *practic nu există nicio limită a costului social impus de o asemenea organizaţie societăţii în procesul dobândirii unei părţi mai mari din produsul social*. (Olson: 1999, p. 70; subl. autorului)

Fiecare pierdere de eficienţă poate fi mică; dar, argumentează Olson, pe măsură ce trece timpul aceste pierderi tind să se acumuleze, iar cumulate ele pot deveni foarte ridicate. În decursul timpului, arată Olson, coaliţiile de redistribuire produc efecte importante: ele reduc venitul global al societăţilor. (Cu cât mai mult efort e pus la bătatie pentru a împărţi plăcinta, cu atât aceasta devine mai mică!) De asemenea, ele reduc capacitatea societăţii de a adopta tehnologii noi, de a realoca resursele ca reacţie la schimbarea condiţiilor, de a lua decizii rapide. Ele conduc la creşterea complexităţii reglementărilor, a rolului guvernării, distorsionând tot mai mult evoluţia socială.

Argumentul expus aici e folosit de Olson pentru a explica de ce ţări diferite au rate de creştere economică diferită. Pe de o parte, societăţile care se bucură o perioadă mai lungă de stabilitate socială şi politică devin tot mai expuse acestor tendinţe, iar ca o concluzie rata creşterii economice se reduce. În astfel de perioade apar noi coaliţii, iar cele existente se întăresc. Invers, rata creşterii economice este mai mare într-o ţară în care grupurile de interese nu s-au putut constitui pentru a-şi susţine interesele sau nu s-au putut menţine.

Olson a aplicat argumentul pentru a explica diferenţele în ratele de creştere economică a diferitelor ţări democratice în perioada postbelică. În unele ţări – cele învingătoare în al doilea război mondial – economiile şi structurile instituţionale au suferit cel mai puţin: aşa s-a întâmplat în S.U.A., în Marea Britanie, în Australia şi în Noua Zeelandă. Şi tocmai aici ratele de creştere economică, până spre anii '70, au fost cele mai mici. Dimpotrivă, ţările învinse în război (Germania, Italia, Japonia) au avut cele mai devastate instituţii sociale şi economice. Or, tocmai aici, în lipsa unor coaliţii de redistribuire puternic stabilite, creşterea economică a avut cele mai mari ritmuri. Ţările în care coaliţiile de redistribuire erau dezvoltate au manifestat o **scleroză instituţională**.

Exemplele[41] sunt însă mai multe: India, închistată în sistemul de caste, este poate o expresie dintre cele mai clare în acest sens. Olson îl citează aprobator pe Nehru, care atribuia declinul „naturii statice a societăţii indiene care a refuzat să se schimbe într-o lume în schimbare, căci o civilizaţie refractară la schimbare decade", şi care considera că „acesta a fost probabil rezultatul inevitabil al creşterii rigidităţii şi exclusivităţii sistemului social indian reprezentat în principal de sistemul castelor" (pp. 196 – 197). Africa de Sud în perioada apartheidului este un alt exemplu: scleroza era definită, după Olson, în principal de obstrucţionarea mobilităţii forţei de muncă (în principal a populaţiei africane) – datorată îndeosebi faptului că muncitorii albi se temeau de concurenţă (p. 204).

Dar există şi ţări stabile care au avut o creştere economică ridicată, Suedia de exemplu. Pentru acest exemplu, explicaţia trebuie căutată în alt loc, consideră Olson (dar apelând la aceeaşi logică). În Suedia stabilitatea a permis, e adevărat, formarea coaliţiilor de

[41] Teoria lui Olson e confirmată de aceste exemple. Cercetătorii au studiat în amănunt în cel fel rezistă ea confruntării cu experienţa. Nu voi insista aici asupra acestei chestiuni; a se vedea în acest sens Sandler (1992), Mueller (1989, pp. 313 - 317).

redistribuire. Dar acestea au avut acolo un caracter special: ele nu erau înguste, ci foarte largi, *cuprinzătoare*: or, am văzut că în acest caz ele încorporează o parte mai mare a costurilor datorate unei politici ineficiente. De aceea, ele „sunt motivate să redistribuie între ele venitul cu cel mai mic cost social posibil și să acorde o oarecare pondere creșterii economice și intereselor de ansamblu ale societății" (p. 123).[42]

Argumentele din *Creșterea și declinul națiunilor* par să conducă la concluzia că pentru Olson unul din principalele motive pentru existența relelor sociale constă în faptul că guvernarea este tot mai puternică, iar statul este tot mai mare. Căci, într-adevăr, fiecare coaliție de redistribuire își poate realiza obiectivele doar apelând la forța statului, iar acumularea în timp a acestor coaliții impune creșterea rolului statului. Olson nu a acceptat însă o astfel de concluzie. Dimpotrivă, el considera că guvernarea are un rol important: o guvernare bună este una care conduce la întărirea mecanismelor de piață. Și poate face acest lucru fie intervenind puternic în societate – precum în Suedia, prin taxe ridicate –, fie intervenind mai puțin în societate – ca în S.U.A., prin taxe scăzute. De pildă, în cea de-a treia sa carte *Putere și prosperitate* Olson susține că drepturile de proprietate sunt esențiale pentru a asigura o eficiență mai mare. Dar acestea sunt furnizate de guvernare:

> Toți participanții au drepturi sigure și precis definite la proprietate privată. Aceste drepturi nu sunt niciodate date de la natură, ci mai degrabă sunt rezultatul unui aranjament social – și, în mod normal, guvernamental.
> Nu există proprietate privată fără guvernare – indivizii pot avea ceva în posesie, așa cum un câine posedă un os, dar există proprietate privată numai dacă societatea protejează și apără un drept privat la acea posesie, în raport cu alți actori privați, ca și în raport cu guvernarea. (Olson: 2000, p. 196)

Concluzia esențială a cărții *Creșterea și declinul națiunilor* e aceea că stabilitatea socială și politică defavorizează eficiența socială datorită dezvoltării în societate a unui rețele puternice de coaliții de redistribuire. Întrebarea care apare în mod natural este următoarea: în aceste condiții, care ar fi căile de urmat pentru a nu cădea în scleroza instituțională? Abordarea olsoniană indică cel puțin trei astfel de căi.

Prima este **criza**. Cum am văzut, Olson a argumentat că în perioada postbelică țările învinse în război au performat mai bine decât cele învingătoare fiindcă în ele coalițiile de redistribuire existente au fost distruse. Capacitățile de organizare ale grupurilor de interese au fost diminuate, legăturile lor cu guvernarea au fost reduse, ca urmare acestea nu au mai fost capabile să exercite un efect sclerotic asupra mecanismelor de realizare a politicilor economice și asupra creșterii economice. Olson oferă și un alt exemplu interesant în acest sens (Olson: 2000, pp. 166 - 167). În China „revoluția culturală" a lui Mao a vizat elitele de vârf și cele de nivel mediu: așa numiții mandarini roșii. Aceste elite, de care depindea economia chineză, au fost decimate. Rezultatul imediat a fost haosul administrativ, însoțit de o instabilitate extremă. În perioada revoluției culturale performanțele economice ale Chinei au fost deosebit de scăzute, în comparație de pildă cu performanțele din acea perioadă

[42] În anii '80, deci după apariția cărții *Creșterea și declinul națiunilor*, economia suedeză a dat semne de scădere a ratei creșterii. O analiză a acestei situații e oferită în Olson (1995), unde se arată cum se trece de la o organizare cu coaliții cuprinzătoare la una în care se formează – potrivit aceleiași logici – o rețea densă de coaliții restrânse.

ale celorlalte țări socialiste. Pe termen lung însă, consideră Olson, revoluția culturală trebuie privită altfel: la moartea lui Mao coteriile formate din administratori erau mult mai puțin puternice decât în celelalte țări socialiste. Grupurile de interese erau mult mai puțin influente și nu s-au putut opune reformelor pe care le-a inițiat Deng, după înfrângerea văduvei lui Mao și a „bandei celor patru".

E dificil totuși să se accepte ca regulă o astfel de soluție. Căci înfrângerea coaliţiilor de interese bine împământenite prin apelul, fie și pentru o perioadă de scurtă durată, a unui regim militar autoritar, sau participarea la un război pentru a-l pierde – cu siguranţă nu sunt politici de urmat (Rose-Ackerman: 2003). Pe de altă parte, ideea de criză nu poate fi aplicată cu ușurință în cazul țărilor în curs de dezvoltare. Căci de multe ori grupurile de interese speciale se mențin neafectate în acestea în pofida crizelor și tranzițiilor economice, politice ori sociale (Keefer: 2004).

A doua cale derivă din **competiția** dintre grupurile de interese. Aflate în competiție, grupuri adverse de interese pot intra în conflict între ele și astfel își pot diminua influența asupra guvernării pe care o are fiecare. Problema este că în multe cazuri acest lucru nu se întâmplă. Grupurile de interese organizate reușesc să obțină avantaje, nu pe seama altor grupuri de interese organzate, ci pe seama celor neorganizate.

A treia cale este aceea a formării **coaliţiilor cuprinzătoare de redistribuire**. Politicile unor astfel de organizații, argumentează Olson, diferă radical de cele ale organizațiilor de interese speciale. Reprezentând o proporție importantă a societății, acestea nu pot câștiga dintr-o politică sau un aranjament care e dăunător societății. De aceea, "organizația va fi stimulată să facă sacrificii în favoarea unor politici și activităţi suficient de profitabile pentru societate în ansamblu. Membrii unei organizații foarte cuprinzătoare posedă o parte atât de mare din potenţialul societății, încât au un stimulent important pentru a se preocupa efectiv de productivitatea ei" (Olson: 1999, p. 75). În țări precum Suedia prevalența unor organizații de acest tip a facilitat o lungă perioadă de creștere economică.

Coaliţiile cuprinzătoare sunt stimulate să se formeze în multe contexte. Să luăm un exemplu simplificat (Olson: 1986) – anume o țară în care votul se face prin regula pluralității. Un partid politic care câștigă cele mai multe voturi va câștiga alegerile: căci conform acestei reguli „câștigătorul ia tot". La putere fiind, partidul va urmări să realizeze redistribuții către o parte a electoratului, și anume, evident, către acea parte care l-a votat. Redistribuțiile sunt însă de două tipuri. Unele se adresează grupurilor sărace, dezavantajate din societate, iar politicile de acest gen sunt promovate, într-o societate democratică, de orice guvernare; ele se bazează pe un consens social și au un efect egalizator. Bazându-se pe consens, deci pe acordul atât al grupurilor sarace cât și ale celor bogate, astfel de redistribuiri sunt Pareto-eficiente, și de multe ori, argumentează Olson, ele conduc la o creștere în utilitatea socială agregată. Dar alte tipuri de redistribuire urmăresc altceva, anume transferul de resurse de la grupurile care au pierdut în alegeri la cele care le-au câștigat; acestea nu au neapărat un efect egalizator. Să presupunem că un partid câștigă alegerile prin faptul că obține votul a jumătate din electorat. Atunci el va căuta să distribuie avantajele către această parte a electoratului. Mai departe, de dragul simplității să admitem că electoratul său primește în mod normal prin salarii, profituri etc. jumătate din venitul național. Ca urmare, dacă partidul promovează politici de redistribuire în folosul acestui grup, atunci grupul însuși va trebui să suporte jumătate din pierderea de eficiență socială (deci din scăderea venitului național) datorată politicii respective. Ca urmare, cei care dețin majoritatea nu vor putea beneficia de politica de redistribuire

decât dacă politica respectivă reduce venitul naţional de două sau mai multe ori decât cantitatea distribuită în favoarea lor. Aşadar, partidul politic nu va fi stimulat să promoveze astfel de politici de redistribuire; dimpotrivă, el are un stimulent să facă astfel încât să reducă atât cât e posibil pierderea de eficienţă (şi să renunţe la orice politică al cărei efect e de tipul menţionat mai sus), dacă vrea ca prin politica de redistribuire să îşi asigure sprijinul a cel puţin jumătate din electorat. Partidul (trebuie subliniat: în condiţiile unui sistem electoral bazat pe regula pluralităţii) se va comporta astfel ca o organizaţie cuprinzătoare: el nu are niciun stimulent să continue o politică al cărei efect este scăderea eficienţei sociale. Partidul are un interes în prosperitatea întregii societăţi, fiindcă pe de o parte orice scădere a venitului naţional datorată politicilor de redistribuire ar fi suportată în cea mai mare parte de chiar electoratul său, iar pe de altă parte orice creştere a venitului naţional se va îndrepta în cea mai mare parte tot către propriul electorat. Efectele acestei situaţii, sugerează Olson (1986, p. 171), se multiplică, fiindcă un partid nu va putea canaliza beneficiile doar către electoratul său, şi de aceea de acele politici vor beneficia chiar mai mulţi membri ai societăţii.

Coaliţiile cuprinzătoare sunt în acest sens instrumente de asigurare a cooperării sociale şi a eficienţei sociale. Când într-o ţară predomină astfel de coaliţii creşterea economică este mai mare, iar beneficile se răsfrâng asupra unui mare număr de membri ai societăţii. Exemplul folosit de Olson, aşa cum am văzut, este cel al ţărilor nordice, precum Suedia.

Teoria olsoniană a coaliţiilor cuprinzătoare este interesantă însă şi într-un alt sens. Ea poate fi utilizată pentru a furniza un fundament teoretic, explicativ abordărilor neocorporatiste[43].

[43] Această idee este prezentată mult mai pe larg în Miroiu (2016).

Neocorporatism şi coaliţii cuprinzătoare. Neocorporatismul este uneori privit în contrast cu diferite alte modalităţi de a înţelege ordinea economică din societate (în contrast de pildă cu capitalismul sau socialismul); alteori este comparat cu forme de stat (precum organizarea democratică sau fascistă[44]). În sensul cel mai semnificativ astăzi în teoria politică, corporatismul este înţeles ca un **tip de aranjamente politice,** care poate fi pus în antiteză, de exemplu, cu *pluralismul*. El nu se concentrează asupra unităţilor de producţie (firme, corporaţii), nici asupra unităţilor de consum (indivizi, familii, cooperative) şi nici asupra instituţiilor autorităţii publice (agenţii ale statului, ministere, parlamente, autorităţi locale), ci asupra asociaţiilor specializate care promovează interesele anumitor grupuri din societate (Schmitter: 1983, p. 987).

Istoric, ideile corporatiste vin din perioada de dinaintea primului război mondial, din teoriile care respingeau principalele opţiuni ideologice ale timpului – marxismul şi liberalismul. În acele teorii, liberalismul nu era acceptat datorită accentului acestuia pe

[44] M. Manoilescu, autorul considerat adesea ca părintele teoriei moderne politice a corporatismului (Schmitter: 1974; Love: 2003) prin cartea sa *Secolul corporatismului* (Manoilesco: 1934), a distins foarte clar concepţia sa de cea fascistă. Aşa cum arăta el însuşi, este doar o legendă că

> corporatismul ar fi o anexă a sistemului neoabsolutist, dictatorial. ... Principiul organic reprezentat de corporatism este durabil, principiul autoritar reprezentat de neoabsolutism este trecător. De altfel, prin definiţie dictatura înseamnă tranziţie, înseamnă trecerea de la o formă politică la alta. Dacă, deci, ne putem îngădui o anticipare, vom spune că în ţările care au astfel de regimuri de autoritate, neoabsolutismul va trece şi neocorporatismul va rămâne. (Manoilescu: 1993, p. 382)

Scriindu-şi memoriile după căderea regimului lui Mussolini, Manoilescu nota că prima sa predicţie – privind căderea neoabsolutismului – s-a realizat; dar că reactualizarea corporatismului – cu sau fără această etichetă – rămâne de împlinit. Din anii '70 termenul însuşi a revenit, pentru a descrie anumite tipuri de aranjamente politice. (Privind organizarea neocorporatistă chiar în Italia anilor '90, a se vedea Baccaro: 2002.)

individualism și pe competiție; marxismul era respins datorită rolului central în cadrul acestuia al luptelor de clasă și al mișcărilor sociale pentru schimbarea ordinii sociale și politice. Pentru abordările corporatiste, valorile principale urmărite erau unitatea organică a societăţii și armonia socială. Corporatiștii sperau într-o ordine socială și politică întemeiată pe unitate (exemplul concret ideal în acest sens era reprezentat de unitatea prezumată a stărilor în epoca medievală), care se bazează pe existența unor organizații funcționale socio-economice autonome față de stat, dar care sunt unite între ele și cu statul prin organisme de decizie sectoriale și naționale, care urmăresc menținerea ierarhiei funcționale a societății, înțeleasă ca un tot organic (Panitch: 1980).

> Corporatismul poate fi definit ca un sistem de reprezentare a intereselor în care unitățile constitutive sunt organizate într-un număr limitat de categorii singulare, obligatorii, necompetitive, ordonate ierarhic și funcțional diferențiate, care sunt recunoscute sau primesc o licențiere specială din partea statului (dacă nu chiar sunt create de el) și cărora li se garantează un monopol reprezentațional în cadrul categoriilor respective în schimbul acceptării unui control asupra selectării liderilor și formulării cererilor și sprijinului. (Schmitter, 1974: p. 94.)

Începând cu anii '70 corporatismul a revenit în teoria politică. Eliminând orice referire la aranjamentele politice care puteau aminti de perioada interbelică, neocorporatiștii au argumentat că aranjamentele instituționale existente în multe țări pot fi cel mai bine descrise de această abordare (Schmitter, Lehmbruch: 1979 este lucrarea deja clasică pentru abordările neocorporatiste; vezi și Molina, Rhodes: 2002).

Emergența și rolul aranjamentelor politice corporatiste sunt cel mai adesea discutate în raport cu țările occidentale. Să abordăm însă un exemplu diferit, cel al țărilor socialiste în perioada socialismului târziu: în Uniunea Sovietică acesta a corespuns cu epoca Brejnev[45] (Bunce, Echols: 1980; Bunce: 1983; Chirot: 1980; Ekiert: 1991 etc.). Spre deosebire de perioadele anterioare, caracterizate de conflict (la noi în țară ar fi vorba aproximativ de perioada în care la conducerea partidului s-a aflat Gheorghiu-Dej), Brejnev a favorizat o nouă formulă de guvernare (cea definită oficial în mod generic ca perioadă a „socialismului dezvoltat”[46]). Ideea urmărită era cea a unei societăți consensuale, în care interesele diferite urmau să fie gestionate de către stat prin mecanismul unor aranjamente de cooperare între structurile de reprezentare ale grupurilor diferite și structurile statului. Aceste aranjamente constau în transferul de resurse (redistribuirea resurselor de către stat) către grupurile respective din societate și în atragerea la procesul de formulare și de implementare a politicilor a acestor grupuri de interese. În acest fel se putea asigura pe de o parte stabilitatea societății; pe de altă parte, costurile sociale ale politicilor adoptate erau reduse, ceea ce permitea o dezvoltare economico-socială mai puternică. Concret, în perioada socialismului dezvoltat (Bunce: 1983, pp. 134 – 135):

- În privința *activiștilor de partid*: statul oferea o mai mare stabilitate a pozițiilor ocupate, evaluarea performanțelor lor pe criterii clare, precum și alocări stabile de fonduri pentru instituțiile de care răspundeau (ministere, fabrici, uzine) – în schimbul

[45] Aceste abordări se leagă de o literatură destul de întinsă privitoare la rolul grupurilor în societățile socialiste. Pentru perioada post-socialistă literatura privind aranjamentele neocorporatiste este de asemenea destul de extinsă. Un exemplu este Ost (2000).

[46] Cred că va fi interesant să se urmărească aceleași idei în documentele Partidului Comunist Român, privind construcția „societății socialiste multilateral dezvoltate”. Și în acest caz consensualitatea și reprezentarea tuturor intereselor de grup aveau un loc prioritar.

sprijinului pentru regim, al cooperării pentru atingerea obiectivelor economice și al unor cereri moderate de alocări de resurse.

- În privința *tehnocrației*: regimul garanta accesul acesteia la elaborarea politicilor economice, interferență mai scăzută a factorului politic în activitățile economice, stabilirea clară a responsabilităților, sarcini de producție rezonabile – în schimbul cooperării în formularea și implementarea politicilor economice, al sprijinului politic și al unor cereri moderate de resurse.[47]
- În privința *muncitorilor* și *țăranilor*: regimul garanta creșterea salariilor și a altor forme de sprijin și de cointeresare, o îmbunătățire a condițiilor de viață și a consumului – în schimbul unei productivități ridicate a muncii și al acceptării regimului politic.

Cooperarea grupurilor sociale a înlocuit astfel conflictul: diferitele grupuri de interese au obținut un acces instituționalizat la decizie și au fost stimulate să sprijine stabilitatea și dezvoltarea economică.

Cum se explică apariția aranjamentelor de tip corporatist într-o societate? Sugestia autorilor neocorporatiști este că aranjamentele de acest tip – mai centralizate, mai comprehensive, mai puțin competitive – tind să funcționeze mai bine decât aranjamentele alternative, în particular mai bine decât cele pluraliste. (Și, de aceea, ele par să reușească să le înlocuiască – Schmitter: 1974). Olson (1986) consideră că apelul la conceptul său de organizație cuprinzătoare[48] poate explica acest fapt: de ce aceste organizații favorizează o distribuire a resurselor sociale care, mai mult decât în alte condiții,

[47] Pentru poziția tehnocrației în perioada socialismului târziu a se vedea și Pasti (1995).

[48] Și, eventual, la conceptul care i-a premers: cel de grup privilegiat.

este mai eficientă Pareto[49]. Am văzut că în teoria olsoniană explicația constă în aceea că organizațiile cuprinzătoare au un interes mai mare să proveze redistribuiri care nu măresc costul social; ele urmăresc maximizarea câștigurilor în comun – și, cum au un caracter cuprinzător, acest obiectiv e incompatibil cu o scădere a beneficiului social. „Dacă o societate construiește organizații suficient de cuprinzătoare, ea nu doar că evită stimulentele profund perverse cu care se confruntă coalițiile de redistribuire restrânse, dar (în cazul extrem în care o singură organizație a angajatorilor se confruntă cu un singur sindicat) poate atinge chiar o alocare eficientă de resurse" (Olson: 1986, p. 180).

E interesant, continuă Olson, să observăm că logica acțiunii colective prezice totuși o anumită instabilitate a acestor aranjamente corporatiste. Căci diferitele elemente (sau ramuri) ale unei organizații cuprinzătoare vor tinde să promoveze interese speciale, chiar dacă acestea nu sunt mereu compatibile (ci chiar în conflict) cu interesele clienților organizației cuprinzătoare ca întreg. Unitățile constitutive ale unui grup de interese organizat ierarhic au propriile stimulente să nu respecte poziția organizației ca întreg; ca urmare comportamentul lor nu va sprijini acțiunea colectivă și astfel, în timp, chiar organizațiile cuprinzătoare se confruntă cu problema acțiunii colective. Mai mult, dacă în cadrul lor unitățile componente sunt diferite ca mărime, poate apărea fenomenul exploatării celui mai mare de către cel mai mic. În toate aceste cazuri întâlnim din nou aceleași fenomene: dificultatea în realizarea acțiunii colective și costuri sociale.

[49] Așa cum arată Jankowski (1988), se poate realiza o ordonare a organizațiilor care exprimă interesele de grup în funcție de eficiența lor. Partidele politice sunt mai eficiente decât organizațiile de interese speciale, dar organizațiile cuprinzătoare în general sunt mai eficiente decât partidele politice. Pentru relația dintre logica corporatismului și cea a acțiunii colective a se vedea și Wallerstein, Moene (2003).

Logica puterii. Ce e puterea? Definiția puterii de la care putem porni[50] e cea propusă de R. Dahl (1957: p. 203): *Un actor A are **putere** asupra lui B în măsura în care poate să-l facă pe B să facă ceva ce B nu ar fi făcut altfel*. Conform acestei definiții, puterea reprezintă o *relație* între actorii politici (foarte important, aceasta înseamnă că puterea nu este pur și simplu o proprietate a acestora; ea trebuie să fie exercitată în raport cu alți actori: a avea doar instrumentele puterii nu înseamnă și exercitarea acesteia). Actorii politici pot fi indivizi, grupuri sau organizații (partide politice, sindicate, instituții ale statului, state etc.). Pentru a vedea dacă un actor exercită putere asupra altuia, trebuie să vedem care sunt preferințele diferiților actori politici, dacă ele diferă în anumite cazuri. Dacă preferințele unor actori predomină în anumite probleme cheie, înseamnă că acei actori exercită puterea în sistemul politic respectiv. Decurge de aici o concluzie foarte importantă: a studia relațiile de putere înseamnă a analiza deciziile concrete care implică actori, fiecare urmărindu-și preferințele sale.

Această înțelegere a rolului puterii a fost criticată de autori care au susținut că puterea nu constă numai în influențarea deciziilor *efective* privind comportamentul efectiv al actorilor politici.

1. După Bachrach și Baratz (1970), puterea este exercitată și când *A* își consacră energiile pentru a crea și aplica valori sociale și politice, precum și practici instituționale care limitează domeniul procesului de luare a decizilor la acordarea atenției numai pentru acele probleme care îl afectează în principal pe *A*. Puterea este exercitată, după cei doi autori, și pentru a suprima conflictele dintre diferiții actori politici și a preveni apariția lor în procesul politicilor. E important, așadar, nu numai ceea ce se decide, nu numai comportamentul efectiv al actorilor politici, ci și ceea ce nu s-a decis, ceea

[50] Acest aliniat și alte câteva mai jos sunt preluate din Miroiu (2001, cap. 3).

ce s-a împiedicat să se decidă, mecanismele prin care o decizie nu s-a luat sau un comportament nu s-a manifestat. Apare fenomenul de **neluare a deciziei**: suprimarea sau prevenirea unei puneri în discuție a valorilor actorilor politici. Neluarea deciziei nu este decizia de a nu lua o decizie (de pildă, decizia de a nu promova nicio politică anume într-o problemă). Dimpotrivă, în cazul ei problema nici nu ajunge să devină obiect al deciziei: ea nu intră pe agenda formală (și uneori nici pe cea publică), rămâne ascunsă. Puterea unui actor politic constă și în capacitatea de impune nondecizii. Acest proces se poate realiza în mai multe forme. Cea mai brutală este aceea în care este folosită direct forța pentru a împiedica cererile de schimbare socială provente dinspre grupurile minoritare. A a doua formă, tot directă, dar mai puțin extremă, constă în exercitarea puterii pentru a împiedica apariția unei cerințe de schimbare: fie cei care o promovează sunt intimidați, fie chiar sunt cooptați în diferite forme (li se creează iluzia că au o voce în luarea deciziei). O a treia formă este indirectă: se invocă existența unor constrângeri în sistemul politic existent care împiedică luarea în discuție a acelei solicitări: ea este tratată ca fiind nepatriotică, imorală, comunistă, securistică etc. Cea mai indirectă formă de neluare a deciziilor este cea care constă în reformularea sau întărirea structurilor existente. Astfel, într-o universitate dacă studenții solicită anumite schimbări, se pot introduce reguli și proceduri noi; sau autoritățile statului pot pretinde că o problemă nu e de competența lor (piața liberă e cea care conduce la acel rezultat) etc.

Un studiu celebru al politicilor de antipoluare în orașele americane, realizat de M. Crenson (1971), este semnificativ în acest sens. Crenson a analizat comparativ două orașe americane, East Chicago și Gary, situate unul lângă altul și amândouă orașe metalurgice. În timp ce în East Chicago reglementările privind controlul poluării aerului au fost date încă în 1949, în Gary lucrul acesta s-a întâmplat

abia în 1962. De ce? Potrivit lui Crenson, explicația este aceea că în timp ce în East Chicago existau mai multe uzine independente, iar intrarea pe agendă a problemei poluării nu a putut fi oprită de niciunul din actorii politici, în Gary exista o singură mare uzină. Aceasta a împiedicat recunoașterea ca importantă a problemei poluării în oraș și punerea ei atât pe agenda publică cât și pe cea formală. Puterea, conchide Crenson, poate fi deci definită nu numai ca abilitatea de a rezolva probleme, ci și ca aceea de a le evita.

2. St. Lukes (1974) a argumentat că nici abordarea lui Bachrach și Baratz nu este suficientă pentru a înțelege cum se exercită puterea. După el, mai există un mecanism prin care se realizează acest lucru: un actor politic *A* exercită puterea asupra lui *B* și atunci când *A* îl afectează pe *B* într-o modalitate care este contrară intereselor lui *B*. După Dahl, avem relații de putere ori de câte ori există un conflict manifest între preferințele actorilor; după Bachrach și Baratz, avem relații de putere și atunci când există un conflict ascuns între actori. După Lukes, relațiile de putere se exercită și când nu există nici măcar un conflict ascuns: pentru că preferințele, ideile, credințelor oamenilor pot să fie manipulate, schimbate de către actorii politici astfel încât ele să nu mai reflecte propriile lor interese. De pildă, ei ajung să-și accepte rolul în societate, să nu mai fie în stare să gândească alte alternative decât cele formulate de actorii care exercită puterea, ba chiar să considere că situația existentă este una care e neschimbabilă, este naturală. „A presupune că absența nemulțumirilor înseamnă un consens veritabil înseamnă să excluzi pur și simplu posibilitatea existenței unui consens fals sau manipulat".

Astfel, a argumenta că nu este nevoie de niciun fel de măsuri pentru a asigura o mai mare egalitate între femei și bărbați deoarece foarte multe dintre femeile însele nu doresc schimbarea rolurilor lor (în familie: privind creșterea copiilor sau asigurarea curățeniei

și mâncării în casă; în economie: privind integrarea lor în domenii dominate de bărbați etc.) nu înseamnă că nu se exercită relații de putere: ele sunt transfigurate, manipulate în felul sugerat de Lukes. Puterea are ca urmare *trei fețe*: ea se exercită

- când există **conflicte observabile** deschise;
- când apar **nedecizii**, conflicte ascunse asupra problemelor sau problemelor potențiale;
- când **consensul este numai aparent**, în realitate existând un conflict latent între interesele actorilor politici.

Putere și negociere. Dacă puterea este în mod fundamental o relație, atunci – alături de problema menționată mai sus: cum poate fi ea măsurată – apare o altă întrebare. Anume, puterea poate fi definită raportându-ne la modalitățile în care actorii implicați negociază între ei. De pildă, câtă vreme costurile tranzacțiilor sunt reduse, ideea ar fi aceea că actorii negociază (pe piață), iar rezultatul interacțiunilor dintre ei poate fi înțeles ca depinzând de puterea diferită de negociere a acestora. Atunci când un actor are resurse mai mari, el e avantajat în negociere. Puterea apare în acest sens pur și simplu ca rezultat al negocierilor între actori. Un actor are o putere mai mare asupra altuia atunci când rezultatul la care ei convin e mai aproape de preferințele sale.

Să ne amintim de un exemplu dat în paragraful 2.2.2. Să presupunem că două persoane au primit o moștenire constând într-o sumă mare de bani (o sută de mii de lei). Felul în care se împarte între ele moștenirea depinde doar de modul în care ele se vor înțelege, singura condiție fiind aceea că, dacă nu se ajunge la nici o înțelegere atunci toți banii sunt pierduți. Evident, aceasta înseamnă că pentru cele două moștenitoare orice fel de de înțelegere este preferabilă dezacordului (fiindcă orice înțelegere e superioară Pareto dezacordului: cel puțin una dintre cele două persoane obține ceva,

în timp ce cealaltă moștenitoare nu pierde nimic față de situația sa anterioară). Să presupunem acum că cele două persoane nu sunt simetric situate în procesul de negociere care va urma; ele au poziții diferite: prima e o persoană bogată, pentru care suma respectivă nu are o valoare deosebită, în schimb a doua are nevoie foarte mare de banii respectivi. Aceasta înseamnă că cele două persoane au o putere de negociere diferită. Prima va putea mai ușor să renunțe la acord decât a doua – ca urmare e mai probabil că rezultatul la care se va ajunge va reflecta acest avantaj de negociere. Cum fiecare din cele două moștenitoare urmărește să obțină pentru ea cea mai mare utilitate, un rezultat de forma: optzeci de mii de lei pentru prima persoană și douăzeci de mii pentru a doua va putea fi unul așteptat.

Prima persoană are într-un sens putere asupra celei de-a doua: căci în procesul negocierii are o capacitate mai mare decât aceasta să accepte un anumit rezultat. E important să subliniem aici o consecință a acestui argument: dacă puterea este înțeleasă în acest sens, ca o codificare a raporturilor de negociere între actorii raționali, atunci rezultatul la care se ajunge (când costurile de tranzacționare[51] nu sunt foarte mari) este unul social eficient. *Exercitarea puterii conduce la eficiență socială*.

Puterea politică. După Olson, acest mod de a conceptualiza relația de putere nu este satisfăcător. Argumentul său subiacent poate fi reconstruit în felul următor. Faptul de a avea puterea politică înseamnă mai mult decât a avea o putere de negociere mai mare. Într-adevăr, prin negociere se ajunge la un acord între actorii implicați. Dar de multe ori raporturile dintre actori produc mai mult decât pur și simplu o distribuire a unor resurse private. Ele

[51] Olson (2000, p. 2 și Cap. 3) este critic față de acest punct de vedere care, după el, e o consecință a abordării de tip Coase a costului social (a se vedea, de ex., Coase: 1960).

vizează și modul în care sunt furnizate bunuri publice. Să presupunem că într-o societare un grup de oameni au puterea. Dar ei nu o pot exercita dacă în acea societate nu există ordine publică și alte bunuri publice: fără acestea, violența ar predomina, iar negocierile între membrii societății și grupurile din cadrul acesteia ar fi lipsite de sens. Există așadar câștiguri mari din existența acestor bunuri. Să vedem însă ce se întâmplă în acest caz cu cei care „au putere". Dacă un actor are o putere mai mare de negociere (deci resurse mai mari), atunci, după cum am văzut, conform teoriei lui Olson el va fi „exploatat" în producerea bunului colectiv de către cei care au resurse mai mici. Acest agent mai mare va trebui să investească în producerea bunului colectiv mai mult decât ceilalți. Faptul că există astfel de bunuri colective – precum ordinea, reguli de tranzacționare, ori chiar cadre mai bine specificate de realizare a cooperării între oameni – este o consecință a diferențelor de resurse între actori. Cei care au putere mai mare de negociere în raport cu ceilalți vor avea și puterea în sensul că vor contribui la crearea ordinii, și deci[52] vor deține puterea care constă în controlul asupra instituțiilor care vizează modul în care se realizează cooperarea.

Puterea unui actor exprimă de aceea nu numai capacitatea acestuia de a obține o parte mai mare a resurselor. Ea mai înseamnă ceva: este puterea într-un alt sens, care decurge din modul în care se realizează acțiunea colectivă. Cei care o produc vor avea și puterea de a construi regulile cooperării sociale. Este o putere de nivelul doi, am putea spune; dar acesta devine definitorie atunci când avem în vedere aranjamentele sociale existente, în care cei care au putere o exercită. O teorie a puterii trebuie să ia în considerare faptul că cei care exercită puterea obțin bunuri private, dar furnizează și bunuri publice. *Puterea politică apare în exact acest loc: acolo unde logica*

[52] Presupun aici, fără a argumenta, că această ultimă implicație este corectă.

cooperării face ca cei care au resurse mai mari nu doar să obțină mai mult din cozonac, ci să facă și regulile jocului. Dacă deci e adevărat că acțiunile celor care dețin puterea contribuie la bunăstarea socială (acțiunile lor sunt consistente cu interesele societății), lucrul acesta se datorează nu pur și simplu faptului că fiecare își urmărește propriul interes, ci și unui cu totul alt aspect al logicii cooperării sociale: faptului că cei ce exercită puterea contribuie la furnizarea unui bun colectiv.

Argumentul de mai sus, de tip olsonian, are un aer tipic marxist. Marx argumenta că burghezia nu numai că obține puterea economică (o parte tot mai mare din valoare nou creată, în terminologia din *Capitalul*), ci ea construiește și regulile jocului, și devine clasă dominantă și în plan social, politic (în statul modern, scria el împreună cu Engels în *Manifestul Partidului Comunist*, "puterea executivă nu este decât un comitet de gestionare a afacerilor burgheziei") și cultural (ideile dominante ale unei epoci, argumenta Marx, sunt ideile clasei dominante).

Să ne amintim însă acum că furnizarea unui bun colectiv se poate realiza în două mari moduri: exprimând un interes special sau exprimând un interes cuprinzător. Ceea ce, cum vom vedea imediat, are consecințe remarcabile.

Metafora banditului. Olson apelează la acestă metaforă în mai multe rânduri (Olson: 1993; 2000). Să presupunem că într-o societate există un bandit (sau mai mulți; dar să luăm cazul cel mai simplu, în care unul singur este dominant). Banditul e un actor care își apropriază prin forță unele bunuri ale celorlalți membri ai societății. Ca urmare, pentru aceștia din urmă schimbul de bunuri nu este voluntar. Să mai presupunem că acțiunile banditului nu se

întemeiază pe motive morale (banditul nu este un justițiar, care de pildă vrea să ia de la cei ce au și să dea celor care nu au); banditul, să admitem, este motivat doar de interesul propriu: de a putea extrage cât mai mult de la membrii societății.

Logica situației în care se găsește banditul este întrucâtva paradoxală: pe de o parte banditul dorește ca societatea să fie cât mai prosperă: el are de furat mai mult dintr-o societate mai bogată decât dintr-una săracă. Pe de altă parte însă, faptul că el fură face ca societatea să fie mai puțin prosperă: furtul pe care îl practică reduce eficiența socială. Într-adevăr, banditul nu contribuie el însuși la creșterea avuției sociale: el nu produce, ci doar ia din ceea ce produc alții.

Dacă societatea are zece milioane de membri, pierderea eficienței sociale pe care o suportă banditul (sau membrii bandei) în mod individual este prea mică: e mult mai mică decât câștigul privat de pe urma furtului. Banditul sau membrii bandei au un interes restrâns sau special – și de aceea ei nu vor iniția acțiunea colectivă pentru a împiedica scăderea eficienței sociale.

Dar să vedem dacă lucrurile nu cumva se schimbă radical atunci când banditul este unul cu un interes cuprinzător. Să presupunem că într-o societate îndeajuns de anarhică un bandit nomad pradă când un sat de agricultori, când un altul, după cum le întâlnește în timpul călătoriilor sale. Un astfel de bandit nomad are un interes restrâns: el va dori să extragă cât mai mult din avuția fiecărui sat și nu este deloc interesat de prosperitatea acestuia. Mai mult, banditul respectiv s-ar putea să nu mai vină vreodată în acel sat și nu are de ce să îi pese dacă data viitoare va mai avea ce să prade.

Să încercăm acum să privim lucrurile din perspectiva țăranului din satul prădat: la o primă evaluare, s-ar părea că pentru acesta este mai bine ca banditul să vină o dată, să prade și să plece, decât să se sedentarizeze, să vină periodic în sat pentru a cere taxe

(adesea foarte ridicate). Și totuși, argumentează Olson, situația nu este de acest gen. Căci țăranii vor prefera un bandit staționar unuia nomad. Chiar dacă ne intrigă, ideea este că oamenii vor prefera un bandit care fură în mod repetat unuia care fură o dată și apoi pleacă. Explicația este aceea că banditul sedentar nu doar extrage resurse pentru câștigul propriu (precum banditul nomad), ci face și altceva: el produce un bun colectiv. Iar de acel bun colectiv beneficiază atât el, cât și țăranii din satele respective. Banditul sedentar monopolizează folosirea forței – și astfel produce o ordine. Iar ordinea este un bun colectiv. Mai mult, astfel pentru locuitorii satelor respective interacțiunea cu acel bandit devine una predictibilă și clară.

O ilustrare a distincției dintre banditul nomad și cel sedentar poate fi găsită în textul de mai jos. Neculce oferă exemplul domnitorului Vasile Lupu, care, nefiind „grabnic la lăcomie", a reușit să producă o structură de stimulente care a permis creșterea economică; iar producerea bunului public, notează Neculce, s-a îmbinat cu interesul lui Vodă, care a rămas cu „o mie de pungi de bani dobândă":

> Vasilie-vodă, după ce au luat domnia de la Țarigrad, s-au rugat viziriului să lasă țara de bir trii ani, și al triili an să dè birul țărâi o dată, și pre turci pre carii or avè datorie în țară să-i scoată, să nu supere oamenii. Și i-au făcut pre voie viziriul. Și după ce au vinit el în țară, la scaonul domniii, contăș cu soboli n-au îmbrăcat trii ani, ci numai cu hulpi. Și pe dzi numai o mierțe de pâine să mânca și doi berbeci și o ialoviță la curtea domnească. Cheltuială puțină, mai mult de doi galbeni pe dzi nu ieșiè. Și au făcut cărți de slobodzie în toată țara. Și nemică din țară n-au luat până nu s-au plinit trii ani. Numai din desetină și din mortasipii, din goștină și din vamă ce lua să chivernisiè. Iar până în trii ani s-au umplut țara de oameni. Și au scos atunce pre țară fumărit, câte un leu de casă. Și au plinit atunce tustreli birurile de le-au trimis la Poartă. Și încă au rămas și lui Vasilie vodă o mie de pungi de bani dobândă. Atunce au triimis la Poartă poclon, de au mulțămit împăratului și viziriului și altor turci mari, blane de spinări de soboli pentru bine ce au făcut de au așteptat țara. Care acest dar n-au fost nici de un folos țărâi, că au rămas obicei de dă țara baraiamlâc de atunce încoace în toți anii. De mirat lucru este că au fost domnu strein și nu au fost grabnic la lăcomie. (Ion Neculce, *Letopiseţul Țării Moldovei*, Litera Internațional, București – Chișinău, p. 22.)

Cu alte cuvinte, un bandit sedentar obține, pe de o parte, bunuri private, dat fiind că el deține monopolul forței și deci poate extrage atâtea bunuri cât dorește din avuția membrilor comunității respective[53]. Dar, pe de altă parte, el ajunge să aibă un interes nu restrâns, ci cuprinzător. El e acum interesat mai mult de bunăstarea socială, și preferă ca membrii comunității să aibă mai mult decât mai puțin – pentru ca el însuși să poată extrage astfel mai mult[54]. Dacă

[53] Se observă că Olson are în ce privește statul o abordare asemănătoare cu a lui R. Nozick: statul este o asociație dominantă de protecție (Nozick: 1997, pp. 54 – 60).

[54] Olson recunoaște că analiza sa e asemănătoare celei a mafiilor. Un exemplu edificator în acest sens e dat de F. Varese (în *The Emergence of the Russian Mafia*, Oxford University Press, 2000; *apud* McLean: 2000). Este povestea unui întreprinzător care a închiriat o clădire în Moscova, în care voia să deschidă un restaurant. În timpul lucrărilor de restaurare, un tânăr vine la el și îi propune să îi asigure protecția. Omul ezită, iar după puțină vreme autoturismul său este incendiat. Atunci vine la el un domn bine. Iată, zice el, tânărul care a venit mai devreme nu știe să se poarte. Problema trebuie tratată altfel. Proprietarul acceptă să plătească taxa. Dar după o vreme domnul vine din nou, și îi atrage atenția că lucrările de restaurare a clădirii merg cam greoi. El se oferă să îi facă rost de o echipă mai bună de muncitori. Taxa crește, dar și lucrările merg mai bine. După încă o vreme, domnul respectiv vine din nou:

banditul respectiv are siguranţa stabilităţii şi a extiderii puterii sale o perioadă mai îndelungată, atunci interesul său va fi mai cuprinzător. (De aceea principiul dinastic favorizează o asemenea evoluţie. Succesiunea dinastică ese dezirabilă social, în condiţiile unui regim autocratic, fiindcă reduce probabilitatea crizelor de succesiune şi, de asemenea, îi face pe monarhi să se concentreze mai mult asupra unor proiecte pe termen lung şi la productivitatea societăţilor lor.)

Să notăm aici un fapt extrem de important din punct de vedere explicativ: Olson consideră că evoluţiile de la anarhie la autocraţie, de la autocraţie la democraţie sunt rezultatele logicii interacţiunii între oameni. Ele nu depind de intenţii, de dorinţe, ci decurg din înseşi modalităţile în care se realizează interacţiunile între oameni.

> Chiar dacă trecerea de la banditismul nomad la cel sedentar produce câştiguri atât banditului cât şi populaţiei, acest lucru nu se realizează printr-un contract social sau prin tranzacţii voluntare. Şi nu e nici rezultatul mâinii invizibile care face ca adesea tranzacţiile pe piaţă să servească interesului social. Cu toate acestea, creşterea produsului şi a câştigului reciproc care se realizează atunci când un lider bandit nomad se sedentarizează şi se proclamă rege sunt rezultatele unui răspuns la stimulente: iar rezultatele surprinzător de bune ... nu datorează nimic bunelor intenţii.
>
> Astfel, îmbunătăţirea rezultatelor care se produc atunci când se face o tranziţie de la folosirea distructivă la cea constructivă a puterii – ca atunci când „războiul fiecăruia împotriva tuturor" al lui Hobbes este înlocuit de o ordine furnizată de o guvernare autocrată – este datorată unei alte mâini invizibile. Această mână invizibilă – să o numim mâna invizibilă de stânga? – care ghidează interesele cuprinzătoare să îşi folosească puterea, cel puţin într-un anumit grad, potrivit interesului social, chiar şi când serveşte bunul public, nu a fost parte a intenţiilor. Această a doua mână invizibilă este la fel de nefamiliară şi pesemne de contraintuitivă cum a fost prima mână invizibilă la vremea lui Adam Smith; dar aceasta nu înseamnă că ea este mai puţin importantă. Nu poate să existe o teorie satisfăcătoare a puterii, a guvernării şi a politicii, a ceea ce face guvernarea bine sau rău economiei, care să nu ţină seamă de a doua mână invizibilă. (Olson: 2000. pp. 12 - 13)

se interesează dacă proprietarul are îndeajuns de mulţi bani pentru afacere şi dacă nu cumva are nevoie de un credit. Se oferă să vorbească la o bancă pentru a obţine mai uşor un credit – iar afacerea (acum într-un fel în parteneriat) începe să meargă şi mai bine.

Să comparăm de pildă regimul unui autocrat cu cel democrat. Am văzut deja că un regim autocrat e preferabil anarhiei. Dar o conducere democratică are un caracter mai cuprinzător decât cea autocrată: chiar dacă majoritatea care o susţine este să zicem doar puţin peste 50%, va avea, cum am argumentat mai devreme, interesul să contribuie la prosperitatea socială (McGuire, Olson: 1996). Trecerea de la autocraţie la democraţie nu este explicabilă în mod simplu. E greşit să se argumenteze că, întrucât sunt asupriţi de un autocrat, oamenii vor încerca să îl răstoarne. Faptul că le va fi mai bine dacă îl răstoarnă şi dau naştere unei democraţii nu este un motiv suficient pentru ca oamenii să iniţieze acţiunea colectivă.

> Teoria sugerează că pentru a explica emergenţa spontană a democraţiei cheia constă în absenţa condiţiilor obişnuite care generează autocraţia. Sarcina e aceea de a explica de ce un lider care a organizat răsturnarea unui autocrat nu se va face pe el însuşi noul dictator sau de ce un grup de conspiratori care au răsturnat un autocrat nu vor forma o juntă pentru a conduce.

> Am văzut că autocrația e cea mai profitabilă ocupație și că autorii celor mai multe lovituri de stat s-au numit pe ei înșiși dictatori. Ca urmare, teoria are predicția că e cel mai probabil ca democrația să se nască spontan atunci când individul sau indivizii sau liderii grupurilor care au orchestrat răsturnarea autocratului nu vor putea stabili ei înșiși o altă autocrație... Autocrația este evitată, iar democrația făcută posibilă atunci când accidentele istorice dau naștere unei balanțe a puterii sau unui impas – unei dispersii a forțelor și a resurselor care face imposibilă situația în care un lider sau un grup să aibă toată puterea în raport cu ceilalți. (Olson: 1993, p. 573)

Autocrațiile de tip sovietic. Analiza autocrațiilor de tip sovietic, consideră Olson, privește cel puțin următoarele trei teme[55]: 1) de ce acestea au avut succes o lungă perioadă de timp; 2) de ce ele au stagnat și au colapsat; 3) de ce tranziția a fost una caracterizată de cădere economică.

Olson pleacă de la observația că Uniunea Societică (dar la fel a fost cazul și în celelalte țări socialiste) era o autocrație guvernată de Partid, care reprezenta o coaliție cuprinzătoare de interese. Din acest motiv, conducerea autocrată era interesată în creșterea avuției sociale: cu cât societatea era mai productivă, cu atât autocratul putea extrage mai multe resurse pentru a-și îndeplini obiectivele și, de aceea, interesul său era acela de a crea condițiile pentru ca societatea să devină mai productivă. În al doilea rând, conducerea autocrată (în cazul Uniunii Sovietice, în perioada clasică a sistemului socialist, autocratul poate fi pur și simplu identificat, pentru simplitate, cu Stalin) urmărea să maximizeze cantitatea de resurse pe care le putea extrage din societate pentru a-și realiza obiectivele (puterea politică, forța militară, influența pe plan internațional etc.) Potrivit lui Olson, explicația tipului de regim autocrat din Uniunea Sovietică, bazat pe proprietatea de stat[56] și pe economie planificată, nu trebuie căutată în ideologia marxist-leninistă oficială; aceasta era numai un instrument pentru a realiza obiectivul de maximizare a extragerii de resurse din societate. Tot instrumente în acest sens erau și instituțiile politice, precum Partidul sau serviciile secrete. Ceea ce a caracterizat autocrațiile de tip sovietic a fost capacitatea acestora de a extrage o proporție imensă de resurse din societate. Stalin, spune Olson, literalmente a jefuit societatea. El a construit un sistem eficient în acest sens. Mai întâi, a instaurat proprietatea de stat și a creat mecanismele pentru extragerea unei proporții uriașe din producție pentru investiții, ceea ce a făcut ca Uniunea Sovietică[57] să aibă o rată mai ridicată de investiții decât celelalte societăți; apoi, sistemul de taxe era centrat pe întreprinderile de stat, care aduceau cele mai mari venituri, în timp ce populația avea salarii extrem de mici (iar plata era progresivă, ceea ce stimula oamenii să muncească un număr mai mare de ore și astfel să extragă o proporție mai mare din produsul persoanelor mai productive[58]). În sfârșit, folosirea poliției politice, a terorii (îndreptată, cum se știe, în principal împotriva birocrației superioare) au avut ca efect (cel puțin în prima perioadă a existenței acestor autcrații) împiedicarea formării de coaliții restrânse de distribuție care ar fi putut încetini dezvoltarea economică[59].

[55] Pentru a-și susține punctul de vedere, Olson (2000) face apel și la alte dezvoltări teoretice, precum cele care privesc rolul birocrației.

[56] Ferrero (2004) discută rațiunile pentru care a fost adoptată schema proprietății de stat în țările socialiste.

[57] Și, de asemenea, celelalte țări socialiste. În România, de pildă, proporția din venitul național care era îndreptată spre investiții a ajuns în anumite perioade („cincinale") chiar la 30 – 33%.

[58] De exemplu, orele suplimentare după program erau plătite mai bine, la fel și cele din zilele de duminică.

[59] În acest sens, pentru sistemul de tip sovietic teroarea (la fel ca și revoluția culturală din China lui Mao) a avut rolul de a împiedica sclerozarea societății.

În socialismul târziu, argumentează Olson, lucrurile s-au schimbat radical[60]. În anii de după moartea lui Stalin rolul birocrației de stat și de partid a crescut, iar coaliţiile restrânse de redistribuire, formate vertical sau orizontal, au devenit extrem de puternice. Ca urmare, aplicând aici tipul de argumentare folosit de Olson în cartea sa *Creșterea și declinul națiunilor*, putem imediat conchide că în socialismul târziu coaliţiile au produs o puternică sclerozare a sistemului: ele aveau capacitatea de a îndrepta resursele către ele, chiar dacă echilibrul la care se ajungea nu era unul optim.

Cu aceasta ajungem la perioada tranziției post-socialiste. Anii '90, imediat următori prăbușirii regimurilor din ţările socialiste, au fost unii de dramatică scădere economică. Cum se explică acest lucru? Fiindcă am văzut că Olson (1999) argumentase că, în perioadele ce urmează unei crize puternice în societate, creșterea economică e mai rapidă (precum, am văzut, în Germania, Italia sau Japonia după al doilea război mondial). Explicația lui Olson este aceea că în ţările post-socialiste prăbușirea regimului politic nu a însemnat și distrugerea coaliţiilor restrânse de redistribuire, în principal cele ale birocraţilor din economie. Ele au persistat și au sufocat economia în anii '90[61]. (Spre deosebire de China, în care revoluția culturală distrusese aceste coaliţii restrânse de redistribuire, iar regimul lui Deng a fost unul al unui autocrat foarte cuprinzător.)

Nu am abordat aici o problemă pe care o ridică teoria acțiunii colective a lui Olson: cum se explică faptul că în anul 1989 populația s-a revoltat împotriva regimurilor socialiste? Acele regimuri erau în acel moment foarte puternice, dar știm că în general nu au folosit forţa (sau, ca în cazul României, au folosit-o, dar la o scară mult mai mică decât puteau); pe de altă parte, oamenii au participat la proteste, deși nu știau cum va reacționa regimul. Discutând această problemă, Olson amintea argumentul său fundamental (un model formal în acest sens e discutat în Muller, Opp: 1986):

> Dacă un individ face un sacrificiu pentru a se revolta împotriva regimului pe care îl disprețuiește, atunci el va lua asupra sa întregul cost și risc pentru ce va face pentru a sprijini răsturnarea regimului. Cu toate acestea, orice beneficiu care rezultă din ceea ce face va merge automat la membrii din întreaga societate. Fiecare individ obișnuit care acționează pentru a răsturna o guvernare rea va obține doar o parte infinitezimal de mică din beneficiile succesului, oricare ar fi acela. (Olson: 1995a, p. 11)

Desigur, în perspectivă olsoniană răspunsul va consta în indicarea modalităţilor prin care protestatarii din anul 1989 din ţările atunci socialiste au avut acces la stimulente selective. Acestea, cum știm, pot fi materiale sau nu: pot consta pur și simplu în modul în care fiecare e recunoscut de ceilalţi ca având un anumit tip de atitudine (bunăoară, aceea de a se opune regimului). Dorința indivizilor de a participa la acțiunea colectivă depindea de modul în care ei percepeau felul în care ceilalţi vor participa (Chong: 1991; 1993). O convingere puternică că cei mai mulţi vor participa crea o disponibilitate ridicată că fiecare va participa (cf. și Coleman: 1988). Ca urmare, problema care a apărut atunci era aceea de a întări convingerea participanţilor că cei mai mulţi vor participa la acțiunile de protest. În acest sens o serie

[60] E foarte important să notăm că sistemul socialist s-a transformat în decursul timpului. O mare greșeală care se face adesea în spațiul public românesc este aceea de a nu distinge între socialismul clasic, de tip stalinist, și cel târziu, ba mai mult de a-l reduce pe cel din urmă la primul.

[61] Rose-Ackerman (2003) este o lucrare semnificativă în acest sens.

de factori au fost deosebit de importanţi: existenţa unor lideri, mass media din ţară sau din afara ei la care aveau acces indivizii, informarea oamenilor, reţelele sociale existente, tradiţiile şi memoria colectivă în legătură cu alte acţiuni de protest reuşite etc.

De aceea, încercările de a explica protestele din 1989 s-au concentrat asupra situaţiilor în care indivizii au perceput că numărul participanţilor la proteste va depăşi punctul critic (Karklins, Petersen: 1993). Într-adevăr, dacă numărul participanţilor este redus, atunci regimul poate îi identifica uşor şi pedepsi individual. Dar în acelaşi timp costurile regimului cresc şi la un moment dat – când numărul protestatarilor atinge un anumit nivel – el nu mai poate realiza această acţiune. Din acel moment, pentru fiecare individ participarea la demonstraţie devine preferabilă – iar un efect care apare e acela că fiecare se alătură: nimeni nu mai doreşte să apară ca sprijinitor al unui regim fără nici un viitor. Un efect aparte este acela că în aceste cazuri bunul public care apare se produce în cantităţi chiar prea mari: e o supraproducţie din acel bun – toată lumea susţine că este anticomunistă. Fenomenul e descris, la modul general, în Coleman (1988).

5.2.2. Acţiuni colective de nivel superior

Stimulentele selective reprezintă după Olson, aşa cum am văzut, unul dinte principalele mijloace prin care sunt soluţionate problemele de acţiune colectivă. Dat fiind acest rol important pe care îl au stimulentele selective în teoria olsoniană, nu e de mirare că unele dintre cele mai pertinente critici ale teoriei au privit exact rolul acestora, precum şi modul în care ele funcţionează pentru a declanşa acţiunea colectivă. În acelaşi timp însă, cercetarea logicii utilizării stimulentelor selective a probat faptul că ele ridică o problemă teoretică nouă. În această secţiune vom adopta următoarea strategie. Mai întâi vom prezenta câteva dezvoltări ale ideii de stimulente slective; apoi vom aduce în discuţie problema teoretică ce răsare; pe această bază vom arăta care au fost consecinţele recunoaşterii acesteia; iar la sfârşit vom relua problema, argumentând mai abstract asupra importanţei ei.

Stimulente selective pozitive şi negative. Oliver (1980) a argumentat că utilizarea stimulentelor selective cere să se ţină seamă de o mare diversitate de situaţii concrete. În al doilea rând, ea a arătat că logica utilizării stimulentelor pozitive este diferită de cea a utilizării stimulentelor negative. Chiar dacă pentru cel căruia îi sunt adresate stimulentele nu există o diferenţă de natură între faptul că este răsplătit şi cel că este pedepsit, pentru actorii care utilizează stimulentele selective răsplăţile şi pedepsele presupun tipuri esenţial diferite de stituaţii.

Oliver argumentează că concluziile lui Olson după care stimulentele selective pot declaşa acţiunea colectivă depind de o serie de supoziţii cu privire la modul în care e produs şi furnizat un bun colectiv[62]. Or, dacă – aşa cum se întâmplă în multe situaţii reale – astfel de condiţii restrictive nu sunt îndeplinite, atunci concluziile lui Olson nu pot avea o generalitate ridicată. Dimpotrivă, stimulentele selective funcţionează în modalităţi foarte diferite în funcţie de natura lor şi de tipul de situaţii în care se aplică.

O distincţie esenţială este cea între stimulentele sective pozitive şi cele negative folosite pentru a determina membrii unui grup să

[62] Să ne amintim de modelul formal al lui Olson. El presupune restricţii foarte aspre asupra felului în care e produs şi e furnizat bunul colectiv. Astfel, se presupune că tehnologia de producere e sumativă; că pentru fiecare individ în parte valoarea bunului este o funcţie liniară de cantitatea în care acesta e produs; că funcţia care descrie costul marginal al producerii bunului este concavă; că fiecare individ decide independent de ceilalţi indivizi, iar această decizie nu depinde de mărimea grupului.

contribuie la realizarea acţiunii coelctive. Un membru al grupului poate fi *recompensat* pentru că participă (dacă este membru al sindicatului are acces la concedii ieftine în hotelul sindicatului; sau urmărești spectacolul de muzică oferit după ce ai participat la un marș de protest); ori, dimpotrivă, poate fi *sancţionat* pentru că nu participă (poate fi obligat să devină membru al sindicatului, sau poate fi pedepsit de membrii sindicatului, inclusiv fizic – cum de altfel s-a întâmplat în primele faze ale sindicalizării – pentru că nu participă la acțiuni colective precum greva). Stimulentele selective pozitive sunt îndreptate către membrii care cooperează; cele negative către membrii care nu cooperează. Să observăm de asemenea că fiecare membru al grupului se poate găsi doar în una din două situații: fie cooperează, fie defectează – a treia situație nu este posibilă (cel care vrea să fie neutru de fapt nu cooperează). Ca urmare, dacă grupul are n membri, iar k dintre ei cooperează, înseamnă că restul de $n - k$ nu cooperează. Stimulentele selective pozitive merg spre k membri ai grupului, în timp ce stimulentele selective negative merg către ceilalți $n - k$ membri ai grupului. Remarca esențială pe care o face Oliver este că dacă mai mulți inși cooperează, atunci stimulentele negative sunt mai mici, în timp ce stimulentele pozitive sunt mai mari; și invers, dacă mai mulți inși defectează, atunci stimulentele negative sunt mai mari, în timp ce stimulentele pozitive sunt mai mici. Cu alte cuvinte, funcția care descrie un stimulent pozitiv e una crescătoare în raport cu k, în timp ce funcția care descrie un stimulent negativ e una descrescătoare în raport cu k.

Atunci când tehnologia de producere a unui bun este sumativă, cu cât mai mulți membri ai grupului cooperează, cu atât bunul se produce în cantități mai mari. Un caz extrem e cel al tehnologiei verigii slabe, care presupune unanimitate în ceea ce privește participarea. O grevă este eficientă atunci când cvasi-totalitatea salariaților participă; apărarea de o epidemie presupune ca toți membrii

comunității să se vaccineze. În aceste situații stimulentele negative au o mai mare probabilitate să fie folosite. Invers, când producerea bunului se realizează printr-o tehnologie de tipul celei mai bune loviturи, preferabile sunt stimulentele pozitive. Dacă tocmai am ajuns înghețați în timpul iernii într-o cabană de munte, atunci cel care face ceaiul produce singur un bun colectiv, iar stimulentul selectiv e mulțumirea (adică recompensa) care merge către acesta.

În ultimii ani s-a discutat pe larg despre vaccinarea copiilor, întrucât un număr tot mai mare de părinți au refuzat acest lucru. Să observăm că vaccinarea are toate caracteristicile unui bun public. Mai întâi, vaccinarea unei persoane are costuri: se știe că ea poate să producă efecte negative uneori foarte grave, deși cu o probabilitate foarte mică. De aceea, este rațional ca fiecare părinte să judece astfel: dacă există o cât de mică șansă ca vaccinarea să îmi efecteze foarte grav copilul, nu o voi accepta. Pe de altă parte, dacă toți ceilalți copii se vaccinează, atunci șansele ca pe viitor copilul meu să fie afectat de boala împotriva căreia se face vaccinarea vor fi foate mici. (Recunoaștem aici raționamentul clasic al unui blatist.) Dacă însă toți actorii (părinții) vor judeca la fel, atunci populația nu mai este apărată de boală: bunul public pe care îl produce vaccinarea populației nu mai apare, iar rezultatele sunt proaste pentru toți cei implicați. Boli care păreau să fi fost eradicate reapar (un exemplu este rujeola). (De fapt, nu e nevoie ca toți părinții să adopte comportamentul de blatist, ci doar o anumită proporție din ei; furnizarea acestui bun public este de forma verigii slabe.)

În cazul stimulentelor pozitive, uneori acestea au proprietatea neexclusivității. De pildă, concertele de muzică oferite participanților la un marș sau miting de protest. În aceste cazuri, cel care le

oferă nu are nevoie să restricţioneze numărul celor ce beneficiază de acestea, fiindcă pentru furnizor costul furnizării acestora nu creşte cu numărul beneficiarilor. Dar unele stimulente pozitive sunt exclusive: un nou beneficiar înseamnă costuri suplimentare pentru a furniza acest stimulent. În aceste cazuri, argumentează Oliver, cel ce furnizează bunul reprezentat de stimulentul selectiv are mai multe opţiuni de acţiune. Mai întâi, poate să prefere să atragă câţiva contributori mari, în loc să prefere să atragă mulţi contributori mici; într-adevăr, bunul este produs, dar costurile sale sunt în general mai mici (fiindcă de obicei ele nu cresc proporţional cu mărimea actorilor). Un exemplu în acest sens este aprobarea socială (de exemplu, invitaţii la un eveniment deosebit, acordarea unui titlu onorific sau a unei distincţii, publicarea în presă a unor informaţii despre acţiunea respectivei persoane etc.). Acest stimulent se adresează celor care contribuie voluntar la producerea unui bun colectiv[63]. E interesant că dacă numărul celor care beneficiază de un astfel de bun creşte, atunci valoarea lui poate să scadă. Dacă toţi primesc un titlu onorant, atunci acel titlu nu mai are deloc o semnificaţie deosebită[64].

[63] Uneori aceste stimulente selective aduc şi beneficii materiale.

[64] Putem invoca aici o distincţie celebră: cea dintre **onoare** şi **demnitate** (vezi Parsons: 1994). Ideea de onoare este în mod intrinsec legată de cea de inegalitate, priveşte privilegii şi distincţii; de pildă, zicem că unei persoane i s-a făcut onoarea de a fi primită într-un anume club select, ori de a i se acorda un anume premiu râvnit de mulţi etc. Onoarea nu este universală; dacă toţi am fi onoraţi, atunci ea ar deveni goală de sens. Dar, „alături de noţiunea de onoare, există noţiunea modernă de demnitate. Ea este de tendinţă egalitară şi universalistă: când vorbim de demnitatea fiinţelor umane, presupunem că fiecare o posedă, şi anume în mod egal (pesemne că cea mai celebră formulare a ideii se află la Kant: în ideea sa că fiinţele umane sunt locuitori ai unui regat al scopurilor în sine). Prăbuşirea organizării ierarhice a societăţii umane şi emergenţa democraţiilor au dus la prevalenţa demnităţii asupra onoarei" (Miroiu: 1998, p. 19). Ideea de stimulent selectiv indică însă că într-o democraţie egalitatea de tratament trebuie însoţită de cea a unui tratament inegal. Reconstruită în cadrul larg al demnităţii, onoarea devine doar un tip special de bun privat furnizat ca rezultat al unei acţiuni colective.

E interesant aici să notăm următoarea consecinţă a logicii utilizării stimulentelor selective pozitive. Dacă stimulentele de genul aprobării sau prestigiului scad în valoare atunci când numărul celor care beneficiază de ele creşte, atunci, conchide Oliver, se naşte tendinţa de a limita numărul celor stimulaţi astfel. Apare o tendinţă structurală de a apela la (şi chiar a crea) un grup mic, de elită, de persoane care cooperează pentru acea acţiune colectivă. În timp, mişcările sociale, sindicatele, partidele politice tind să se profesionalizeze. În cadrul acestora tendinţa care se extinde nu mai este aceea de a oferi sarcini mici cât mai multor persoane (astfel încât costurile participării la producerea bunului colectiv să fie cât mai mici pentru fiecare), ci dimpotrivă de a oferi sarcini mari unui număr mic de persoane. Tot mai puţini activişti muncesc tot mai mult. Căci adesea e mai uşor să găseşti un număr mic de oameni dispuşi să muncească mult decât un număr mare de oameni dispuşi să muncească puţin; iar costurile stimulării celor puţini sunt mai mici decât costurile stimulării multora cu mai puţin.

Stimulentele selective negative funcţionează însă, accentuează Oliver, după o altă logică. Când numărul celor de care este nevoie pentru a realiza acţiunea colectivă se apropie de unanimitate, stimulentele negative sunt mai ieftine. Fiindcă, pe măsură ce numărul celor care cooperează este mai mare, stimulentele negative se adresează unui număr mai mic de actori. Mai mult, un stimulent negativ constă de multe ori în pedeapsa de a exclude pe cineva de la folosirea unui bun, ceea ce din nou face ca acest tip de stimulent să fie mai ieftin. Costurile scad şi dintr-un alt motiv. În genere, pentru a fi eficientă, sancţiunea trebuie să se aplice uniform, deci să se întemeieze pe o normă. Dar orice normă uniformizează, şi deci costurile formulării şi aplicării ei scad.

Totuşi, tocmai aici apar şi problemele. Căci, dacă pentru producerea bunului nu e necesară chiar unanimitatea, sancţiunile sunt în

fond nenecesare – iar lucrul acesta este la un moment dat observat de către actori. Apoi, dacă sancțiunile nu se aplică uniform, tentația de a nu coopera crește. Însă în acest caz apare pericolul ca bunul colectiv să nu se mai producă – iar aplicarea stimulentelor negative poate deveni ineficientă. Chiar dacă de multe ori oamenii acceptă să sufere sancțiunea pentru că nu au respectat o normă (șoferii acceptă că dacă au depășit limita de viteză trebuie să plătească amenda), în multe cazuri sancțiunile sunt cu greu acceptate (și uneori nu sunt acceptate ca legitime). Situația e și mai dificilă atunci când situația de acțiune colectivă este una care se repetă; oamenii vor fi și mai puțini dispuși să accepte pedepse recurente.

Stimulentele selective ca bunuri colective de nivelul doi. Dacă deosebim între actorul care primește un stimulent selectiv și cel care îl furnizează, atunci, observă Oliver, devine evidentă o proprietate esențială a acestor stimulente. Anume faptul că

> folosirea stimulentelor selective pentru a-i face pe alții să acționeze colectiv este ea însăși o formă de acțiune colectivă, prin faptul că furnizează un bun public (Oliver: 1980, p. 1361).

Desigur, de multe ori stimulentul selectiv e un bun privat (deși, cum am menționat, uneori acesta poate să nu fie exclusiv). Dar acțiunea de a produce și de a furniza membrilor grupului acest bun este una de natură colectivă: fiindcă unii membri ai grupului trebuie să se coordoneze pentru a produce nu bunul originar, ci un alt bun care este stimulentul selectiv. Membrii unui sindicat care vor să facă o grevă (bunul colectiv originar) trebuie să coopereze pentru a oferi oamenilor stimulentul de a participa le grevă (de pildă, este nevoie de o cooperare de nivelul doi pentru a face pichete care să împiedice muncitorii să meargă la lucru).

Să ne gândim la modul în care ideologia poate fi utilizată ca stimulent de un grup. La modul general, o ideologie contribuie la creșterea cooperării. Ca urmare, o mișcare cu o ideologie puternică va avea nevoie de mai puține alte stimulente selective pentru acțiunea colectivă decât va avea nevoie o mișcare lipsită de o astfel de ideologie. Stimulentele selective și ideologia sunt astfel într-un sens intersubstituibile. Pe de altă parte, cum în general folosirea stimulentelor negative de către un grup împotriva unui membru al său va face ca acela să fie mai puțin de încredere, un mijloc esențial pentru a minimiza un astfel de efect este acela de a apela la o ideologie potrivită: dacă va dispune de un sistem ideologic dezvoltat, un grup va fi atunci stimulat să folosească și stimulente negative (Oliver: 1980, pp. 1370 – 1372).

Acum să luăm ca exemplu perioada socialismului târziu din România. Ideologia oficială a vremii era oferită de partid; dar cea prevalentă, acceptată difuz majoritatea oamenilor, era una opusă regimului. Aceasta era însă foarte puțin explicită și dezvoltată, mai degrabă era un tip general de atitudine negativă față de o realitate decât o imagine coerentă a unor valori și a unei realități de dorit; capacitatea acesteia de a explica realitatea, dar și cea de a furniza un ghid de orientare conceptuală și de acțiune erau extrem de reduse. (Or, știm că aceste trăsături sunt foarte importante pentru o ideologie articulată.) Întrebarea care apare imediat este următoarea: din ce motive nu a existat un stimulent de creare a unei astfel de ideologii articulate?

Potrivit teoriei lui Olson putem formula aici următorul tip de răspuns. Chiar dacă oamenii aveau același gen de atitudini față de regimul din perioada socialismului târziu din România, dezvoltarea unei ideologii coerente era o chestiune de acțiune colectivă. Procesul respectiv consta în capacitatea de a produce

stimulente selective (iar cum am văzut ideologia poate fi asimilată funcţional acestora). Or, producerea de stimulente selective este o acţiune colectivă de nivelul doi. Grupul care avea nevoie de ele nu era privilegiat: era foarte mare. Și chiar dacă am dori să îl reducem la intelectualitatea umanistă, încă nu putea fi vreo garanţie că devenea privilegiat. Știm foarte bine că în acea perioadă nici acţiunea colectivă de nivelul întâi nu a fost efectivă; cu atât mai mult cea de nivel doi, care e întotdeauna mai greu de împlinit.

Teoria olsoniană a acţiunii colective întâmpină însă în acest loc o obiecţie fundamentală. Anume, să acceptăm argumentul lui Olson că actorii raţionali nu vor coopera pentru a produce bunul colectiv. În acest caz, susţine el, o soluţie este ca membrilor grupului să li se ofere stimulente selective: în general bunuri private, beneficiul cărora îi face să participe la acţiunea colectivă. Dar furnizarea acestor stimulente selective este ea însăși o acţiune colectivă: unii membri ai grupului trebuie să coopereze pentru a le produce. Dacă grupul este latent în ceea ce privește bunul originar, soluţia stimulentelor selective presupune că grupul este privilegiat relativ la al doilea bun: anume, că există un membru sau o coaliţie de membri din cadrul său care au costuri mai mici decât beneficiile producerii bunului care constă în stimulentul selectiv. Or, această supoziţie nu se justifică. Construcţia situaţiei nu a presupus că ea este adevărată.[65]

[65] Rothstein (2005, p. 146) susţine un punct de vedere asemănător: el argumentează că formarea unei instituţii politice ca încercare de a da un răspuns unei probleme de acţiune colectivă prezintă ea însăși o problemă de acţiune colectivă. Căci dacă actorii sunt raţionali, atunci nu se poate explica de ce aceștia produc o instituţie. Formarea instituţiei ridică aceeași problemă a stimulentelor pe care însă instituţia ar trebui ea însăși să o rezolve.

Argumentul poate fi iterat. Să admitem că grupul nu este privilegiat în ceea ce privește bunul de nivelul doi. Atunci, pentru a se produce stimulentul selectiv, e nevoie să apelăm la un stimulent selectiv nou, care să îi determine pe membrii grupului să facă acţiunea colectivă de furnizare a primului stimulent selectiv. Or, producerea acestui stimulent selectiv nou, de nivelul doi, este rezultatul unei acţiuni colective de nivelul trei. (De exemplu, folosirea unui stimulent selectiv negativ – pedepsirea acelor membri ai grupului care defectează – presupune că unii membri ai grupului sunt dispuși să plătească pentru a monitoriza acţiunile membrilor grupului și pentru a-i pedepsi pe cei care defectează.) Ca această acţiune să se realizeze e nevoie să presupunem că grupul este privilegiat (în ceea ce privește această acţiune colectivă). Dar acest lucru nu este cuprins în definiţia situaţiei. Și așa mai departe, putem conchide că, pentru a explica acţiunea colectivă originară, teoria lui Olson a stimulentelor selective presupune că ea este rezolvată la un al doilea nivel, ceea ce la rândul său presupune că e rezolvată la un al treilea nivel și așa mai departe. Teoria colapsează în fața unui argument de tipul regresului la infinit.

Înainte de a indica modalităţile în care s-ar putea răspunde acestei obiecţii, să vedem ce consecinţe va avea recunoașterea faptului că există nivele superioare ale acţiunii colective; în particular, vom insista asupra recunoașteri faptului că stimulentele selective sunt furnizate ca rezultat al unei acţiuni colective de nivelul doi.

Acţiunea colectivă cu două nivele. Să presupunem că, într-o anumită situaţie, acţiunea colectivă este organizată prin intermediul unor stimulente selective. În acest caz trebuie să deosebim între două nivele ale acesteia. Mai întâi, e acţiunea colectivă de la primul nivel, care urmărește producerea bunului colectiv dorit. Fiecare membru al grupului are la acest nivel – deci când urmează

să facă o *alegere de nivelul întâi* – două opțiuni: să coopereze pentru producerea bunului sau să defecteze. În al doilea rând, actorii vor decide, la al doilea nivel al acțiunii colective, în ceea ce privește producerea bunurilor de un tip nou – stimulentele selective. La nivelul *alegerilor de nivelul doi* pentru fiecare actor există însă (Heckathorn: 1988, 1990, 1993, 1996) trei alternative de acțiune: prima este aceea de a contribui la acțiunea colectivă de producere a stimulentelor selective; a doua e cea de a se opune acțiunii colective; iar cea de-a treia este, iarăși, aceea de a defecta, de a nu contribui. Să notăm că primele două alternative au ceva în comun: și atunci când contribuie la producerea stimulentului selectiv, și atunci când se opune producerii acestuia, actorul suportă anumite costuri (care pot fi diferite ca mărime). Când defectează, actorul nu suportă însă nici un cost. La primul nivel, alegerea privește actorul individual respectiv, anume dacă să contribuie sau nu la producerea bunului. La nivelul al doilea, alegerea are un cu totul alt sens, anume dacă: 1) să nu îi influențeze pe ceilalți (defectând la acest nivel), sau 2) să influențeze felul în care se comportă ceilalți (fie contribuind la producerea stimulentului selectiv, fie opunându-se producerii lui).

Acum, dacă ținem seamă de faptul că actorul are de făcut alegeri la două nivele (deci dacă modelăm comportamentul său ca funcție atât de alegerea de a contribui cât și de alegerea de a-i controla pe alții), atunci strategiile de acțiune ale unui actor se multiplică. Ele sunt redate în următorul tabel (Heckathorn: 1993, p. 332):

Alegere pentru a contribui la bunul public (primul nivel)	Alegere în ce privește controlul interpersonal (al doilea nivel)		
	Control prin acord (cooperare)	Niciun control (Defectare)	Control prin opunere
Contribuie (cooperare)	Cooperare totală	Cooperare privată	Opoziție prin acord
Nu contribuie (defectare)	Cooperare ipocrită	Defectare totală	Opoziție totală

Să analizăm pe scurt fiecare din cele șase strategii. Mai întâi, avem cazurile în care la nivelul al doilea actorul alege să defecteze: el nu încearcă să influențeze felul în care se vor comporta ceilalți, lăsându-i să facă ceea ce doresc. Sistemul de interacțiune socială este atunci unul de cooperare voluntară. Prima strategie de acțiune este cea în care actorul contribuie la primul nivel la acțiunea colectivă, dar defectează la al doilea. (Schematic, acest tip de comportament poate fi desemnat prin șirul CD – cooperare la primul nivel + defectare la al doilea nivel.) În acest caz avem o strategie de *cooperare privată* (privată pentru că actorul nu dorește să influențeze ceea ce fac ceilalți). A doua strategie este de tip DD: de *defectare totală*. Actorul se comportă ca un blatist la primul nivel și, în mod consecvent, tot ca un blatist la al doilea nivel. El vrea să beneficieze gratuit de bunul colectiv produs, dar nici nu dorește să-i influențeze pe ceilalți, contribuind la producerea unui stimulent selectiv care să fie furnizat celorlalți actori, astfel încât aceștia să decidă să participe la acțiunea colectivă. Costurile actorului sunt zero, atât la primul cât și la al doilea nivel.

Cazurile în care la nivelul al doilea actorii nu defectează, ci dimpotrivă fie sprijină aplicarea de stimulente selective, fie se opun aplicării acestora, sunt foarte interesante. Mai întâi, e posibilă situația de tip CC, de *cooperare totală*. În aceasta, actorul contribuie la producerea de bun public și, de asemenea, contribuie la sancționarea celor care nu contribuie; un astfel de actor maximizează atât contribuția individuală (la primul nivel) cât și cea colectivă (la al doilea nivel) pentru producerea bunului colectiv. În al doilea rând, e posibilă o situație de *cooperare ipocrită*: una de tip DC, în care actorul nu contribuie, are un comportament de blatist la primul nivel, dar contribuie cu resurse pentru a-i obliga pe ceilalți să coopereze; actorul nostru vrea să beneficieze gratuit de un bun, dar vrea ca bunul să fie produs prin contribuția celorlalți. O strategie posibilă

este aceea de opoziţie prin acord, de tip CO, în care actorul alege să contribuie, dar se opune sancţionării celor care nu vor să contribuie. Actorul nostru consideră că e bine să coopereze, dar apără drepturile celor care nu vor să contribuie. El vrea, de exemplu, să participe la o grevă, dar consideră că cine nu dorește să participe la grevă are tot dreptul să fie lăsat să se comporte astfel. Ultima strategie posibilă a unui actor este aceea de a susţine o *opoziţie totală*, de tip DO: el nu acceptă să coopereze și, în același timp, se opune instituirii unor norme care să oblige ceilalţi actori să contribuie[66].

Acţiunea colectivă cu mai mult de două nivele. Uneori devine important să studiem comportamentul la nivelul al treilea. Să observăm că nivelul al doilea constă din norme care se aplică pentru a constrânge modul în care se comportă actorii la primul nivel. Dar este posibil să mai urcăm un nivel: observăm atunci că actorii pot încerca să controleze nu comportamentul de la nivelul unu, ci acel comportament care constă în încercarea de a impune norme de comportament. Eu pot să fiu de acord că ceilalţi au tot dreptul să fie lăsaţi să defecteze, dar mă pot opune și încercărilor altor actori de a-i contrânge pe ceilalţi să nu defecteze. Acum opoziţia mea nu vizează modul în care se încearcă să se contrângă de către alţi actori comportamentul de prim nivel al actorilor, ci eu mă opun unui tip de normare a comportamentului actorilor la al doilea nivel.

În cazul controlului situat de la al doilea nivel, actorii creează norme care afectează comportamentul actorilor la primul nivel. În cazul controlului situat la al treilea nivel, actorii creează și fac apel la norme care vizează modul în care sunt exercitate alte norme: e vorba deci de norme de ordinul doi, de „metanorme" – norme care reglementează norme.

[66] Brown, Boswell (1995) aplică teoria lui Heckathorn la analiza unui caz paradigmatic: greva generală din SUA din anul 1919.

Un exemplu cu privire la modul în care funcţionează metanormele e dat de Axelrod (1986, pp. 1101). Un mod de a aplica o normă este acela de

> a-i pedepsi pe cei care nu o sprijină. Cu alte cuvinte, să îi sancționezi nu numai pe cei care nu respectă legea, dar și pe cei care refuză să îi pedepsească pe cei care defectează. Aceasta înseamnă să stabilești o normă că trebuie pedepsiți cei care nu pedepsesc o defectare. E ceea ce vom numi o *metanormă*. Metanormele sunt folosite pe larg în sistemele bazate pe denunţuri din societăţile comuniste. Atunci când autorităţile îl acuză pe cineva că a făcut ceva greșit, altora li se cere să îi denunţe pe cei acuzaţi. Faptul de a nu te alătura acestei forme de pedeapsă este el însuși luat ca o defectare în raport cu grupul....
>
> Un alt exemplu: atunci când Uniunea Sovietică a sprijinit reprimarea mișcării Solidaritatea în Polonia, Statele Unite au cerut aliaţilor lor să înceteze furnizarea către Uniunea Sovietică a componentelor pentru conductele sale noi de gaze. Dar, nevrând să plătească costurile aplicării acestei pedepse, aliaţii au refuzat. În această situaţie, Statele Unite au adoptat metapedeapsa impunerii de sancţiuni companiilor străine care ignorau sancţiunile.

La primul nivel, apare întâia dată problema cooperării între agenţi. La al doilea nivel, problema acţiunii colective reapare sub forma nevoii ca actorii să coopereze pentru a impune controlul asupra comportamentului celorlalţi (prin stimulentele selective). Dar acum, la al treilea nivel, apare o nouă problemă de acţiune colectivă, constând în necesitatea de a impune o metanormă. Și evident, apare și problema unui comportament de blatist la acest al treilea nivel (Heckathorn: 1990, p. 378).

Dacă avem în vedere nu două, ci trei nivele ale acţiunii colective, atunci abordarea lui Heckathorn poate fi regândită. Anume, cum am notat deja, el considera că la al doilea nivel al acţiunii colective actorii au în faţă nu două opţiuni – C şi D –, ci trei opţiuni – C, D şi O. În acest fel, la al doilea nivel actorul poate fie să nu încerce să îi influenţeze pe ceilalţi (defectând la acest nivel), fie să încerce să îi influenţeze pe ceilalţi. Aici însă după Heckathorn sunt două posibilităţi. Actorul poate: 1) să contribuie la producerea stimulentului selectiv (alegând alternativa C), sau 2) să se opună producerii lui (alegând alternativa O).

Să observăm însă că alternativa O nu are acelaşi statut ca celelalte două. Când te opui producerii stimulentului selectiv nu ai în vedere comportamentul de nivelul întâi al celorlalţi actori, ci cu totul altceva: felul în care se comportă aceştia la al doilea nivel. Ca urmare, când te opui producerii stimulentului selectiv te opui unui tip de normare a comportamentului actorilor la al doilea nivel. Or, dacă lucrurile stau astfel, atunci alternativa O nu este situată la doilea nivel, ci ea descrie comportamentul de a te opune la al treilea nivel. A te opune acţiunii colective la nivelul al doilea este aşadar un tip de acţiune (de a defecta) la nivelul al treilea.

Principala problemă care e ridicată de apelul la cel de-al doilea şi al treilea nivel în care se realizează acţiunea colectivă este că nu există niciun argument pentru a susţine că analiza trebuie să se oprească la numai trei nivele. Desigur, dincolo de acestea intuiţia este foarte puţin folositoare (de pildă, dincolo de metanorme), dar acesta nu poate fi un argument. Dificultatea cu care se confruntă teoriile acţiunii colective este aceea că încercarea de a arăta că la un nivel *n* este soluţionată problema acţiunii colective presupune că aceasta este soluţionată deja la nivelul $n + 1$. În particular, că acţiunea la nivelul întâi se realizează dacă deja ea era realizată la nivelul doi. Soluţia stimulentelor selective a lui Olson nu este deloc o soluţie, ci mai degrabă indicaţia că există o problemă.

Clasificarea regulilor: abordarea verticală. Una dintre cele mai importante dezvoltări ale distincţiei dintre acţiuni de niveluri diferite constă în distincţia între trei nivele ale analizei arenelor de acţiune (Kiser, Ostrom: 1982; Crawford, Ostrom: 1995; Ostrom: 2005). Autorii disting nivelul **operaţional**, cel **colectiv** şi cel **constituţional** al acţiunii şi, în raport cu acestea, trei tipuri de reguli. „*Regulile operaţionale* afectează direct deciziile cotidiene făcute de participanţii din orice situaţie. Acestea se pot schimba relativ repede – de la o zi la alta. *Regulile de alegere colectivă* afectează activităţile şi rezultatele operaţionale prin felul în care determină cine este eligibil să fie participant şi care reguli specifice urmează să fie folosite pentru a schimba regulile operaţionale. Aceste schimbări se fac mult mai încet. *Regulile de alegere constituţională* afectează mai întâi activităţile de alegere colectivă prin aceea că determină cine este eligibil să fie participant şi care sunt regulile care vor fi folosite pentru construi mulţimea regulilor de alegere colectivă care, la rândul lor, afectează mulţimea regulilor operaţionale" (Ostrom: 2005, p. 58).

La primul nivel, orice individ face alegeri operaţionale: alege ce să mănânce la micul dejun, ce haine, autoturism sau casă să îşi cumpere, ce loc de muncă să ocupe etc. Aceste alegeri sunt exprimate prin acţiunile sale la acest nivel. Regulile care apar aici sunt cele care vizează modul de comportament privind alegerile individuale. De pildă, pentru a-ţi construi o casă trebuie să respecţi reglementările în acest sens; dacă foloseşti autoturismul trebuie să respecţi regulile de circulaţie etc.

Reguli precum cele de circulaţie, care prescriu modul în care participanţii la trafic trebuie să se comporte, sunt poate exemplul

cel mai bun de reguli la nivel operaţional. Ele privesc comportamentul individual efectiv. Desigur, regulile de circulaţie nu se schimbă foarte uşor (să ne gândim câtă confuzie ar crea o astfel de situaţie!), dar în general astfel de reguli se pot totuşi schimba uşor; iar unul dintre motive este acela că schimbarea lor de obicei nu are consecinţe asupra altor reguli de la alte nivele. Când membrii unei familii decid să se mute dintr-o locuinţă în alta ei pot să ţină cont de anumite standarde, reguli agreate, sau le pot schimba în funcţie de situaţia concretă în care se află.

La al doilea nivel, indivizii se află în arena de acţiune colectivă. Aici, ei pot participa la alegerea, prin intermediul unor reguli de alegere, a unor reguli obligatorii pentru toţi sau pentru unii membrii ai grupului. Indivizii aflaţi într-o situaţie la primul nivel pot ei înşişi să fie în acelaşi timp într-o situaţie de alegere de la al doilea nivel. De pildă, producătorii de lapte de consum dintr-o ţară cad de acord să adopte cu toţii un anumit standard privind calitatea produselor realizate. Aceştia acţionează la primul nivel şi tot ei decid la al doilea nivel ce reguli să se adopte pentru a constrânge activităţile desfăşurate. Alteori însă participanţii sunt diferiţi: parlamentarii sunt aleşi şi sunt de bună seamă ei înşişi participanţi la situaţia definită de primul nivel şi care constă în alegerile legislative; dar numai ei sunt participanţi la acţiunea de la al doilea nivel, când ei pot alege ce reguli să se folosească, de exemplu chiar pentru alegerile de la primul nivel. La fel, într-o familie membrii acesteia (adesea numai părinţii) decid ce reguli trebuie să respecte fiecare dintre ei (de exemplu, cât timp poate un copil să se uite la televizor sau să lucreze la calculator). Aceste reguli se pot schimba mai greu decât cele operaţionale; unul dintre motive este acela că o astfel de schimbare are consecinţe şi asupra configurării regulilor de la primul nivel.

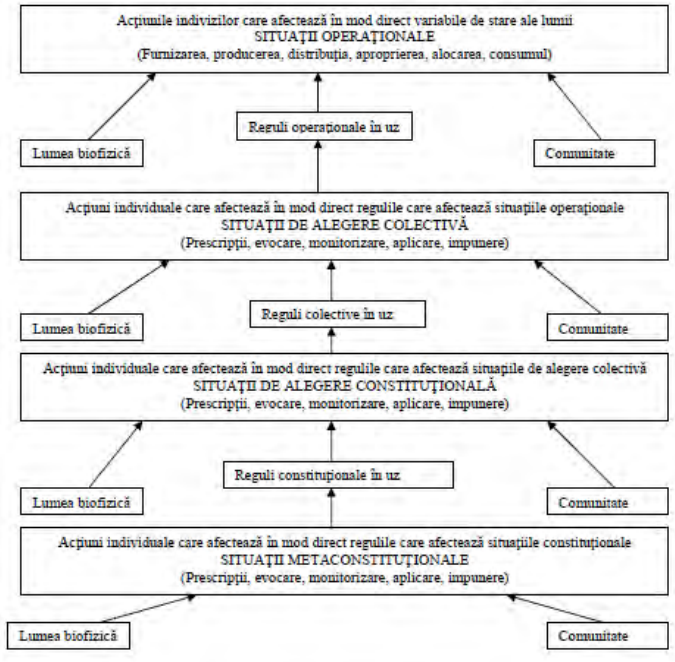
Al treilea nivel este cel al regulilor constituţionale[67]. Să luăm câteva exemple: un grup de producători de apă se întâlnesc pentru a discuta care sunt regulile pentru a extrage apă dintr-un anumit bazin (Ostrom: 2005, p. 61); sau reprezentanţii unor comunităţi se întâlnesc pentru a discuta formarea unei uniuni între acestea etc. Sau, reprezentanţii acestor comunităţi se adună după un timp pentru ea rediscuta termenii fundamentali ai acordului lor de cooperare. (În tradiţia contractualistă, acest set de reguli are valoarea unui contract fundamental al indivizilor-membri.) Regulile de la acest nivel reglementează regulile de luare a deciziilor colective (inclusiv modul de selectare a celor care urmează să ia decizii colective). Regulile constituţionale privesc aşadar chiar modul în care se selectează şi se aplică regulile colective. De pildă, o regulă constituţională este aceea că Parlamentul poate reglementa modul în care se realizează traficul rutier. Desigur, la fel ca şi la nivelul colectiv, participanţii la acest al treilea nivel pot fi aceiaşi sau pot fi diferiţi de cei aflaţi la primele nivele de acţiune. Pe de altă parte, este uşor de observat că regulile constituţionale se schimbă cel mai greu, în parte şi fiindcă schimbarea lor va afecta şi regulile de la primele două nivele[68].

Să observăm de asemenea că numărul nivelelor de analiză nu este în principiu limitat. Ostrom observă că în multe situaţii primele trei nivele de abordare sunt suficiente, dar că uneori se poate face apel la altele, de pildă la un al patrulea, metaconstituţional (Ostrom: 1999, p. 59). Importanţa regulilor la nivele mai ridicate

[67] Analog nivelului metanormelor sugerat de Axelrod (1986).

[68] Nu trebuie să facem confuzia dintre nivelul constituţional al acţiunii şi Constituţia unei ţări. Primul motiv este acela că putem vorbi de un astfel de nivel constituţional şi în alte situaţii: de exemplu, când se constituie o firmă sau se întemeiază o familie; în general nivelul constituţional poate privi şi alte grupuri de oameni decât cele care constituie un stat. În orice grup, comunitate sau societate, în orice moment, există seturi de reguli constituţionale în uz.

este deosebită: „dacă se stabilesc reguli la un nivel, fără reguli la celelalte nivele, se va produce un sistem incomplet care se poate să nu dureze un timp mai îndelungat" (Ostrom: 1990, p. 102).


Acţiunile indivizilor care afectează în mod direct variabile de stare ale lumii
SITUAŢII OPERAŢIONALE
(Furnizarea, producerea, distribuţia, apropierea, alocarea, consumul)
Reguli operaţionale în uz
Lumea biofizică
Comunitate
Acţiuni individuale care afectează în mod direct regulile care afectează situaţiile operaţionale
SITUAŢII DE ALEGERE COLECTIVĂ
(Prescripţii, evocare, monitorizare, aplicare, impunere)
Reguli colective în uz
Lumea biofizică
Comunitate
Acţiuni individuale care afectează în mod direct regulile care afectează situaţiile de alegere colectivă
SITUAŢII DE ALEGERE CONSTITUŢIONALĂ
(Prescripţii, evocare, monitorizare, aplicare, impunere)
Reguli constituţionale în uz
Lumea biofizică
Comunitate
Acţiuni individuale care afectează în mod direct regulile care afectează situaţiile constituţionale
SITUAŢII METACONSTITUŢIONALE
(Prescripţii, evocare, monitorizare, aplicare, impunere)
Lumea biofizică
Comunitate

Răspunsuri. Din punct de vedere teoretic, dificultatea indicată mai devreme – anume faptul că nu există niciun argument pentru a susţine că analiza trebuie să se oprească la numai trei nivele – este cea mai gravă pentru o teorie a acţiunii colective[69]. Cum poate fi acesta soluţionată?

[69] Se poate observa uşor că, în forma în care a fost construită, dificultatea are caracteristici comune altora: de pildă, dificultăţile construirii unei ierarhii infinite a mulţimilor, sau ale construirii unei ierarhii a limbajelor (limbaj obiect, metalimbaj, metametalimbaj etc). De aceea, am putea spune că aici nu ne confruntăm cu ceva cu totul nou, ci dimpotrivă cu o situaţie deja bine bătătorită.

Câteva soluţii posibile apar imediat. Prima este aceea de a colapsa ierarhia. Heckathorn a procedat astfel, atunci când a introdus o acţiune tipică pentru nivelul al treilea (cea de a te opune impunerii de sancţiuni celor care nu contribuie la primul nivel) ca o alternativă la al doilea nivel. Necazul este că aceasta nu e de fapt o soluţie: nu există nicio motivaţie teoretică a acestei abordări. În al doilea rând, am putea sugera că ierarhia la un moment dat se închide; există un ultim nivel la care acţiunea colectivă este asumată ca realizată. Soluţiile contractualiste au mers pe o astfel de cale. Ideea este aceea că ierarhia are un capăt care constă în intervenţia statului; astfel se asigură că acţiunea colectivă la cel mai înalt nivel se realizează. Problema cu acest tip de răspuns este însă că nu explică cum apare acţiunea aceasta a statului. Răspunsul contractualist *justifică* felul în care se realizează acţiunea colectivă la cel mai înalt nivel, dar el *nu explică* felul în care se constituie acesta. (Ce îi face pe oameni să facă acţiunea colectivă de a construi mecanismul statului?) Un alt răspuns de acelaşi tip se află în lucrările lui E. Ostrom (1999; 2005). Ostrom sugerează că nivelele pot fi oricât de multe, că nu există niciun temei teoretic al opririi la unul dintre ele (de exemplu, la cel constituţional sau metaconstituţional). Şi totuşi ea pare să sugereze un capăt al ierarhiei (a se vedea şi schema de mai sus în acest sens): anume lumea biologică. Altfel zis, Ostrom pare să accepte un anumit tip de fundamentare în biologic, un nivel non-social care ar reprezenta capătul ierarhiei. E greu să acceptăm însă o asemenea sugestie: chiar în contextul lucrărilor lui Ostrom ea nu este decât o idee neargumentată. Problema unei astfel de încercări de a încheia ierarhia este că e reducţionistă: încearcă o fundamentare a socialului în non-social, a normativului în factual[70].

[70] Am discutat pe scurt chestiunea reducţionismului în secţiunea 1.2. A se vedea şi Miroiu (2016, cap. 4).

În lucrările sale din anii '90, Olson sugerează un alt răspuns: ideea că apariţia acţiunii colective este rezultatul unei evoluţii a cooperării, iar logica cooperării între actorii raţionali impune apariţia statului (prin mecanismul celei de-a doua mâini invizibile). Conform cu Olson (1993; 2000) există cel puţin o situaţie în care două nivele succesive se identifică[71]: cele descrise de banditul staţionar, care devine comprehensiv. În particular, **statul are un rol reflexiv**, fiind pe de o parte mecanismul prin care se realizează acţiunea colectivă la un nivel, iar pe de altă parte el însuşi parte a structurii de acţiune la acel nivel. Desigur, acest răspuns olsonian va putea deveni şi mai semnificativ în măsura în care ar putea să sugereze că astfel de mecanisme funcţionează nu numai atunci când avem sistemul ca întreg (şi deci când vorbim despre stat), ci şi când avem în vedere de exemplu cooperarea care conduce la acţiunile sindicale. Fiindcă, ne amintim, el sugera în *Logica acţiunii colective* că statul şi celelalte instituţii ale acţiunii colective trebuie să aibă o aceeaşi logică, derivată din faptul că oferă acelaşi tip de bunuri[72].

5.3. Instituţii şi acţiune colectivă

Scopul acestei secţiuni este modest. E doar acela de a trage concluzii din afirmaţiile formulate în capitolele anterioare şi de a face clare supoziţiile instituţionale ale demersului deja realizat. Voi argumenta că analiza acţiunii colective ne conduce către o înţelegere instituţională a modului în care se realizează cooperarea dintre oameni[73]. Pesemne că o astfel de concluzie era implicită în Capitolele

[71] Răspunsul olsonian este de tipul "punctului fix": a se vedea mai jos Anexa, în care este analizată o dificultate analoagă, privitoare la conceptul de cunoaştere comună.

[72] Am analizat mai pe larg în mod explicit acest tip de soluţii în Miroiu (1998, pp. 55-62), unde am şi argumentat de ce soluţiile reflexive sunt de preferat.

[73] Perspectiva instituţională este dezvoltată în Miroiu (2016).

2 şi 3, unde am insistat asupra modului în care se agregă opţiunile individuale şi am arătat *in extenso* în ce fel regulile de agregare afectează rezultatul jocului (şi, uneori, în ce fel actorii trebuie să îşi modifice opţiunile – de pildă, cum votează – pentru a face ca alternativa preferată să devină cea aleasă de grup). Am insistat pe faptul că, de aceea, susţinerea că o alegere este corectă vizează două chestiuni: mai întâi, că ea este realizată potrivit regulii acceptate; în al doilea rând, că regula respectivă poate fi preferată altor reguli. Plecând de la acest al doilea aspect, ne-am concentrat nu pe felul în care efectiv votează actorii şi se agregă opţiunile lor conform unor reguli date, ci pe proprietăţile regulilor de agregare. Pe de altă parte, întreaga abordare olsoniană, care a ghidat demersul din secţiunile anterioare, duce către un accent puternic asupra instituţiilor.

În primul paragraf al acestei secţiuni vom discuta pe scurt ideea de instituţie. În al doilea vom vedea cum aceasta este construită în perspectiva teoriei alegerii raţionale[74].

5.3.1. „Instituţiile contează"

Sloganul instituţionaliştilor – instituţiile contează – este pe cât de important, pe atât de dificil de înţeles şi de apreciat. Două sunt principalele interogaţii pe care le pune acesta: mai întâi, ce înţelegem prin instituţii? Cu ce instrumente teoretice le definim şi le apreciem? Şi, în al doilea rând, ce înseamnă că ele „contează"? În ce mod contează, pentru ce contează, şi care dintre instituţii contează?

Foarte pe scurt, să ne oprim la cel de-al doilea set de întrebări (Matthews: 1986; Bardhan: 2005; Aoki: 2001; Lane, Ersson: 2000). Mai întâi, când folosim un termen precum „contează", acestuia îi putem ataşa două genuri de înţelesuri. Potrivit primului, „contează"

[74] Câteva lucrări clasice vor marca ideile expuse mai jos: March, Olson (1984, 1992); North (1990); Williamson (1985); Ostrom (1990) etc. Peters (1992) este o introducere foarte cunoscută în instituţionalismele contemporane.

este un predicat unar, adică propoziția „Instituțiile contează" are un sens la fel de bine definit precum și propoziția „Oamenii sunt ființe raționale". A conta e o proprietate pe care instituțiile o au în chip intrinsec; ele contează, sunt importante ca atare: chiar faptul că ele există în orice societate, că unele dintre ele au o viață deosebit de lungă spune că ele sunt importante. Apoi, ele au propria lor logică de funcționare și propria dinamică, iar înțelegerea acesteia este importantă în sine. Există însă și o a doua categorie de înțelesuri ale termenului „contează", care sunt relaționale. Anume, atunci când spunem „Instituțiile contează", admitem că această expresie nu are un sens precis, ci unul care abia trebuie definit; e ca și cum am spune: „Politicile publice influențează" și nu am merge mai departe să spunem ce influențează. „Contează" va trebui să specifice pentru ce, care sunt consecințele funcționării instituțiilor. În aceste cazuri, instituțiile sunt privite mai curând instrumental: ele sunt bune, semnificative, importante pentru ceva.

Dacă ne-am opri însă la o susținere abstractă de forma „Instituțiile contează", chiar considerată instrumental, nu ar fi de ajuns: e nevoie să se specifice care instituție contează și în ce fel. Căci poate că unele dintre ele contează mai mult, altele mai puțin. De pildă, în știința politică unele instituții au fost demult recunoscute ca având un impact puternic: drepturile de proprietate, organizarea federală sau unitară a statelor, diferitele puteri în stat (dacă sistemul politic este prezidențial sau parlamentar), sistemul electoral sau instituțiile pieței (vezi Lane, Ersson: 2000).

În sfârșit, e nevoie să se specifice sensul în care o instituție e importantă, modul în care ea are un impact asupra membrilor societății. Iar aici putem de asemenea distinge între mai multe aspecte: a) ce impact are o instituție asupra comportamentului individual; b) dacă o instituție poate fi evaluată în termeni normativi (de pildă, dacă ea este sau nu dreaptă); c) ce consecințe cauzale are aceasta asupra rezultatelor sociale (aici să ne amintim exemplul clasic: legea lui Duverger că sistemul majoritar bazat pe regula pluralității și un singur tur favorizează un sistem cu două partide).

Faptul că instituțiile contează trebuie deci argumentat dincolo de formularea sintetică din titlul acestui paragraf. Iar cercetările instituționale exact acest lucru au făcut: există o multitudine de susțineri specifice cu privire la rolul diferitelor aranjamente instituționale în parte.

Acum să ne îndreptăm către celălalt tip de întrebări pe care îl ridică susținerea că instituțiile contează. Anume, ce înseamnă o instituție.

Ce este o instituție. Dicționarele limbii române acordă termenului „instituție" și genul de sensuri pe care îl voi avea în vedere mai jos. DEX (ediția din 1998) formulează următoarele înțelegeri ale termenului:

> **1.** Organ sau organizație (de stat) care desfășoară activități cu caracter social, cultural, administrativ etc. **2.** Formă de organizare a raporturilor sociale, potrivit normelor juridice stabilite pe domenii de activitate; institut (**3**). *Instituția căsătoriei*. **3.** Organizație care desfășoară o activitate de interes internațional. [Var.: **instituțiúne** s.f.] – Din fr. **institution,** lat. **institutio, -onis.**

Sensul principal recunoscut al termenului "instituție" e cel de organizație. Pare să fie însă marginal sensul de ansamblu de reguli, norme, practici: chiar dacă se indică drept uz și ceva precum instituția căsătoriei, acesta nu e explicitat; de altfel, în ediția din 1984 acest mod de a folosi termenul era calificat ca impropriu[75].

[75] În acea ediție argumentul adus era unul ideologic.

Pe de altă parte, cred că din nou e necesar să facem o observaţie cu un caracter mai general, epistemologic. Anume, există o tendinţă a multor cercetători să considere că trebuie să pornească în cercetare cu clarificări conceptuale, îndeosebi cu definiţii ale termenilor folosiţi. Impresia lor este că astfel se vor plasa pe o traiectorie care să le permită apoi dezvoltarea unei perspective teoretice și, de asemenea, raportarea critică la abordări alternative. Această strategie de abordare este greșită. Fiindcă o definiţie este întotdeauna relativă la o perspectivă teoretică. De aceea, ar trebui, dimpotrivă, să se plece prin a indica perspectiva teoretică adoptată, pentru ca apoi în raport cu aceasta să se construiască definiţii ale conceptelor utilizate. Cum vom vedea, în literatura instituţională există două sensuri de bază ale termenului „instituţie": primul (cel indicat și în dicţionarele limbii române) este cel de organizaţie; cel de-al doilea, care în acest loc va fi cel mai important, este acela de regulă, normă, practică, rutină etc. Dar felul în care se conexează între ele aceste sensuri depinde de fiecare dintre perspectivele teoretice posibile.

Astfel, pentru instituţionalismul integrativ susţinut de March și Olsen sensul de organizaţii al instituţiilor este important. De aceea, instituţiile dobândesc unele din proprietăţile organizaţiilor. Cum scriu cei doi autori:

> Democraţia politică depinde nu numai de condiţiile sociale și economice, ci și de felul în care sunt construite instituţiile politice. Agenţiile birocratice, comitelele legislative, curţile de apel sunt arene în care se confruntă forţele sociale, dar ele sunt și colecţii de proceduri și structuri operative standardizate care definesc și apără valori, norme, interse, identităţi și credinţe. (March, Olsen: 1992, p. 44)

Dimpotrivă, pentru un instituţionalist cum e North (1990) organizaţiile trebuie clar diferenţiate de instituţii; după el, trebuie distins ferm între jucători și reguli:

> O distincţie crucială trebuie făcută între instituţii și organizaţii. La fel ca și instituţiile, organizaţiile oferă o structură pentru interacţiunile umane. Căci atunci când examinăm costurile care apar drept consecinţe ale cadrului instituţional observăm că ele nu sunt doar rezultatele acelui cadru, ci și ale organizaţiilor care s-au dezvoltat ca urmare a existenţei acelui cadru. Conceptual, trebuie să fie clar diferenţiate regulile de jucători. Scopul regulilor este acela de a defini felul în care se desfășoară jocul. Dar, în cadrul acelei colecţii de reguli, obiectivul echipei e de a câștiga jocul – printr-o combinaţie de abilităţi, strategii și coordonare, prin mijloace corecte și uneori prin unele murdare. Modelarea strategiilor și abilităţilor echipei, așa cum se dezvoltă acestea, este un proces separat de cel de modelare a creării, evoluţiei și consecinţelor regulilor. (North: 1990, pp. 4 – 5)

Puţin mai jos amintim un instituţionalism „organizaţional" de tip alegere rațională (Greif: 1994, 1998; Greif, Milgrom, Weingast: 1994), care de asemenea face apel la actorii înșiși.

De asemenea, perspective teoretice diferite pot induce accente diferite pe un mod sau altul de a defini instituţiile: într-adevăr, dacă le înţelegem ca reguli, norme, practici, rutine etc., nu e încă definit aspectul ontologic al acestora. Fiindcă am putea înţelege o instituţie ca o ordine normativă (reală), dar și altfel: ca o ordine simbolică sau cognitivă. O instituţie poate fi definită fie, să zicem, ca o regulă de comportament, fie ca o „colecţie largă de constrângeri și

oportunităţi lingvistice *împărtăşite* care prescriu, permit sau sugerează acţiuni sau rezultate pentru participanţii aflaţi într-o situaţie de a acţiona" (Ostrom: 2005, pp. 136 – 137).

Raporturile dintre fenomenele reale, ordinea cognitivă sau simbolică și cea lingvistică (fiindcă, evident, avem și formulări lingvistice ale unei instituții!) pot fi studiate cu uneltele semanticii logice. Lingvistic, avem susţineri instituţionale (*institutional statements*), a căror formă logică poate fi analizată mai mult sau mai puţin în detaliu (după cât de bogat este limbajul utilizat); dar trebuie să putem distinge cel puţin între *dictum* (care privește conţinutul normei ori regulii) și *modus* (exprimat prin operatori deontici: obligatoriu, interzis, permis etc.). De pildă, când zicem: "E obligatoriu să îți respecți promisiunile", expresia "e obligatoriu" indică modus-ul, iar expresia "să îți respecți promisiunile" indică dictum-ul sau conținutul normei. (Von Wright (1985) este o lucrare clasică; Åqvist (2002) este o trecere în revistă a problemei; Ostrom (2005, cap. 5) abordează problema în perspectivă instituţională.)

În cele ce urmează vom analiza definiţiile formulate în perspectiva unui instituţionalism de tip alegere raţională. Oricare, în această perspectivă, ar fi poziția teoretică preferată, instituţiile rămân totuși într-un anumit sens, așa cum au subliniat foarte limpede March și Olsen (1992, p. 185), agregative și nu integrative sau holistice. De bună seamă, trebuie precizat în ce fel ele sunt încă înţelese agregativ. Cel puţin e acceptat că **ele depind de felul în care indivizii au preferinţe și acţionează**. *Pentru a-și maximiza câștigurile, indivizii acceptă să se comporte conform constrângerilor instituţionale.* E mai bine să acţionezi conform constrângerilor instituţionale decât să acţionezi în afara acestora. De exemplu, accept intervenţia statului

într-o situaţie de dilemă socială, fiindcă astfel se atinge un echilibru mai înalt decât cel la care s-ar ajunge dacă nu ar exista nicio constrângere instituţională; sau: accept ca în gestionarea unui bun să fie instituţionalizate drepturile de proprietate, fiindcă astfel bunul va fi gestionat mai bine. (Sau, în cazul prizonierilor din dilema standard, instituţia șefului lor mafiot, care le transmite că dacă defectează vor fi sancţionaţi foarte sever, duce la un rezultat mai bun pentru ambii prizonieri decât cel care ar urma să apară dacă fiecare prizonier s-ar fi comportat raţional, conform propriilor interese.) Instituţiile sunt așadar instrumente care permit atingerea unui echilibru superior. Însă în acest fel definiţia lor în sensul unei teorii a alegerii raţionale este diferită de cea construită în perspectiva unui instituţionalism sociologic sau organizaţional (a se vedea în acest sens March, Olsen: 1992; Granovetter: 1985; Powell, DiMaggio: 1991).

Avertizam cititorul, încă din Capitolul 1, că modelele teoretice care vor fi construite au nivele de sofisticare diferită. De exemplu, cele cu care am început în Capitolul 4 erau foarte simple. Erau construite în primul rând cu intenţia de a exprima structura fundamentală a situaţiei de alegere. Astfel, când am discutat situaţiile de dileme sociale, am început cu cele mai simple cazuri, în care numărul jucătorilor este minim (doar doi jucători se află în acea situaţie), ei nu pot comunica în niciun fel între ei, au informaţie completă, iar situaţia apare o singură dată (dilema nu este iterată). Modelul permitea să înţelegem mult mai limpede structura situaţiei de interacţiune socială. Dar situaţiile concrete de multe ori nu îndeplinesc cel puţin una din condiţiile formulate. Pentru a le modela trebuie să relaxăm aceste condiţii. De pildă, am văzut că, dacă dilema se repetă de un număr mare de ori, oamenii sunt stimulaţi să facă apel la patternuri de comportament: ei folosesc anumite strategii de comportament, dintre care unele sunt mai eficiente, iar altele mai puţin eficiente (și am văzut cum poate fi definită eficienţa

unui asemenea pattern de comportament, de exemplu utilizând o metodă precum cea a turnirurilor lui Axelrod).

De ce procedează astfel oamenii? Apelul la astfel de regularităţi în comportament permite reducerea incertitudinii[76] prin aceea că furnizează o structură pentru comportamentul în viaţa cotidiană: ele „sunt un ghid în interacţiunea umană, astfel încât atunci când ne salutăm prietenii pe stradă, când conducem un automobil, când cumpărăm portocale, împrumutăm bani, facem o afacere, ne înmormântăm morţii sau orice altceva, noi ştim (sau putem învăţa uşor) cum să facem aceste lucruri" (North: 1990, pp. 3 – 4).

Modelele în care se face apel la instituţii sunt mai complexe – şi mai recente; Ostrom (1998, p. 9) consideră că avem a face cu modele de o a doua generaţie. Ele relaxează în primul rând asumpţia raţionalităţii: abdicând de la ideea de raţionalitate completă sau comprehensivă, se apelează la un concept ceva mai slab de raţionalitate, mai apropiat de pildă de cel al raţionalităţii limitate a lui H.A. Simon.

> Modelele de alegere raţională de primă generaţie sunt maşini puternice de predicţie pentru cazurile în care o competiţie puternică elimină jucătorii care îşi maximizează imediat şi în mod agresiv anumite valori externe. Chiar dacă raţionalitatea completă este incorect confundată cu o teorie generală a comportamentului uman, modelele bazate pe aceasta vor continua să fie folosite cu profit de către cercetătorii din ştiinţele sociale. ... Dar acest model neconvingător al raţionalităţii trebuie considerat ... ca un caz limită al raţionalităţii limitate sau incomplete[77]. O teorie generală a comportamentului uman – care tratează fiinţele umane ca actori care învaţă şi care greşesc, care caută să procedeze cum se poate mai bine date fiind constrângerile cu care se confruntă şi care sunt capabile să înveţe euristică, norme, reguli şi cum să construiască reguli pentru a-şi îmbunătăţi rezultatele – este consistentă cu oricare dintre modelele alegerii raţionale. (Ostrom: 1998, p. 9)

Aceste modele fac apel la conceptul de instituţie. Virtual există un consens privitor la ceea ce reprezintă acestea. Unii autori le definesc ca fiind regulile jocului (fie că ele sunt formale sau informale); alţii fac apel la ideea de norme (sociale) de comportament, la rutine, obiceiuri, stiluri de decizie, proceduri de operare etc. (Rothstein: 2005, pp. 136 – 137). Chiar dacă terminologia este diferită (şi poate să exprime perspective teoretice diferite), ne putem face o imagine asupra ideii generale subiacente. Anume, instituţia nu priveşte acţiuni individuale, cu mai degrabă *tipuri de acţiuni* sau *constrângeri de natură generală* (ca urmare, aplicabile mai multor situaţii în care oamenii vor acţiona concret). De exemplu, în ce priveşte distincţia dintre acţiuni individuale şi tipuri de acţiuni, una este a-mi respecta promisiunea făcută aici şi acum că îţi voi împrumuta o carte şi cu totul altceva este regula că promisiunile trebuie respectate. (Dacă eu nu îmi respect promisiunea aceasta, îmi voi pierde din credibilitate; dar dacă regula se prăbuşeşte, atunci acest lucru va afecta în general încrederea între oameni şi deci modul în care se poate realiza cooperarea socială.)

Dincolo însă de această idee generală, consensul cu privire la ce este o instituţie se disipează. De pildă, unii autori consideră că sunt instituţii orice norme sociale, mentalităţi sau ale elemente ale

[76] A se vedea în acest sens şi Zamfir (1990).

[77] Potrivit acestei perspective, actorul raţional comprehensiv (care are o cunoaştere perfectă a situaţiei şi capacităţi de raţionare optime) este doar un caz limită al actorului cu raţionalitate limitată. Să observăm însă că am putea să argumentăm şi altfel, anume să considerăm că raţionalitatea limitată este un caz al raţionalităţii comprehensive: anume acel caz în care actorii adoptă raţional (comprehensiv) un comportament consistent cu ideea de raţionalitatea limitată. În acest sens, raţionalitatea limitată este, dimpotrivă, un caz particular al raţionalităţii comprehensive. Am menţionat un argument în acest sens în secţiunea 3.1.

„culturii" unei comunități. Aparent, această strategie are consecințe dezirabile remarcabile: se poate face apel în explicații la mai toți factorii care am putea admite că pot ghida comportamentul individual. Orice tip general de comportament sau orice constrângere generală asupra comportamentului individual poate fi luat în considerare și inclus în explicațiile propuse. Problema este că astfel se pierde orice specificitate a conceptului de instituție: căci, paradoxal, dacă el poate fi folosit pentru a explica orice, atunci nu mai explică nimic. Devine prea larg, prea diluat și nu mai e pertinent[78].

Dintre multiplele abordări ale ideii de instituție vom discuta ceva mai pe larg în ceea ce urmează o singură modalitate de abordare a ideii de instituție: cea formulată de Școala instituțională de la Bloomington.

Termenul instituție va referi, în acest cadru, la **conceptele împărtășite de oameni și folosite în situații repetitive, organizate prin reguli, norme și strategii** (Ostrom: 1999, p. 37). Desigur, centrali în definiție sunt trei termeni: cei de „regulă", de „normă" și de „strategie".[79] *Strategiile* vizează acele planuri (deci comportamente de tip repetitiv) pe care indivizii le fac dată fiind structura de stimulente cu care se confruntă ei într-o situație dată. În terminologia folosită până acum, provenită din teoria jocurilor, acestea sunt strategii de echilibru. Vom acorda strategiilor un loc important în paragraful următor, când ne vom opri asupra abordărilor care derivă instituțiile din conceptul de echilibru.

Normele sunt prescripții cu privire la faptul că o acțiune[80] este obligatorie, permisă sau interzisă (Ostrom: 2005, p. 121). Normele se învață prin interacțiunile pe care le avem cu ceilalți membri ai comunității și în raport cu așteptările pe care le avem privind

[78] A se vedea și Rothstein (2005).

[79] Conform acestei definiții, **instituțiile exprimă o ordine conceptuală**. Dar această ordine se referă la o realitate empirică.

[80] Norma poate privi și rezultatul unei acțiuni.

comportamentul celorlalți în anumite situații. De aceea, normele variază foarte mult de la o comunitate la alta. Aceste norme sunt internalizate (prin învățare) și pot produce o modificare a preferințelor noastre. De pildă, ținând seamă de beneficiile pe care le am în interacțiunile repetate cu ceilalți pot să îmi modific comportamentul, urmând un anumit pattern de acțiune (voi adopta bunăoară strategia TIT FOR TAT; sau, dacă am fost „fraierit" în multe cazuri, voi adopta o altă strategie care să constea în faptul că nu voi începe niciodată prin a coopera). Și, desigur, odată ce unii membri ai grupului au internalizat anumite norme, va fi afectat astfel și comportamentul celorlalți (Ostrom: 1998).

Regulile constau în faptul că membrii grupului au dezvoltat înțelegeri reciproc împărtășite ale faptului că, în situații particulare, anumite acțiuni sunt obligatorii, interzise sau permise și că cei care nu se conformează pot fi sancționați.

> Nu putem vorbi de o „regulă" decât dacă cei mai mulți oameni ale căror strategii sunt afectate de aceasta știu că ea există și se așteaptă ca alții să monitorizeze comportamentul și să sancționeze neconformarea la aceasta[81]. Cu alte cuvinte, regulile în funcțiune sunt cunoaștere comună și sunt monitorizate și aplicate. Faptul că sunt cunoaștere comună implică faptul că fiecare participant cunoaște regulile, și cunoaște că ceilalți cunosc

[81] Folosind analizele din capitolul 5.2.2 privind existența mai multor nivele ale acțiunii colective, e important să subliniem că regulile pot fi regăsite la nivele diferite. Astfel, avem reguli care privesc felul în care se comportă membrii grupului, dar și reguli privind monitorizarea comportamentului membrilor grupului și pentru sancționarea acestora (care, de bună seamă, sunt reguli de un nivel mai înalt). A se vedea și Ostrom (2005, p. 3):

> Dacă indivizii care formulează și modifică regulile nu înțeleg felul în care anumite combinații de reguli afectează acțiunile și rezultatele într-un anumit mediu ecologic și cultural, schimbarea regulilor poate produce rezultate neașteptate și, uneori, dezastruoase.

> regulile, și cunoaște că ei de asemenea cunosc că participantul cunoaște regulile[82]. Regulile în funcţiune sunt întotdeauna monitorizate și aplicate (cel puţin într-o anumită măsură) de către cei implicaţi. Putem presupune că, în orice situaţie cu caracter repetitiv, indivizii ajung să cunoască, prin experienţă, cu o bună aproximaţie, nivelele de monitorizare și de aplicare a acestora. (Ostrom: 1990, p. 51)

Ostrom (1998, p. 10) recunoaște că în cazuri concrete e dificil să deosebești cu limpezime între o normă și o regulă. Norma, așa cum am văzut, poate fi definită ca o prescripție internalizată și împărtășită de membrii grupului cu privire la ce acţiuni sunt potrivite și ce acţiuni nu sunt potrivite într-o anumită situaţie. Regulile diferă de norme prin aceea că în cazul lor acceptarea nu vine din internalizarea unei prescripţii, ci din faptul că sunt adoptate de membrii grupului (și de foarte multe ori create de ei) în mod conștient pentru a fi folosite în situaţii particulare. Dar în cazuri concrete această distincţie analitică e uneori greu de trasat.

O instituţie este definită așadar prin strategii, norme și reguli care indică mai multe aspecte ale comportamentului membrilor grupului (Ostrom: 1990, p. 51): cine este eligibil să facă anumite decizii într-o situaţie dată; ce acţiuni sunt permise și ce acţiuni sunt constrânse; care este controlul exercitat asupra acţiunilor membrilor grupului; ce proceduri sunt urmate în acest scop; ce informaţie va fi furnizată membrilor grupului; care vor fi câștigurile acestora, în funcţie de acţiunile pe care le vor face. Ostrom (1999, pp. 52 – 53) propune următoarea clasificare a regulilor:

> *Reguli de intrare și de ieșire*: cine are dreptul să beneficieze de un anumit bun? Cum au ajuns la acest statut?

[82] Conceptul de cunoaștere comună va fi discutat pe larg în Anexă.

> *Reguli poziţionale*: ce poziţie au membrii grupului? Cum se poate schimba rolul lor? Cum ajunge un actor să deţină o anumită sarcină?
> *Reguli de limitare*: Care sunt rezultatele ce pot fi afectate de acţiunile actorilor? Până unde se întind efectele acţiunile admise?
> *Reguli de autoritate*: Care este nivelul de înţelegere a influenţei acţiunilor asupra lumii? Care e nivelul de înţelegere a tehnologiilor folosite pentru a acţiona?
> *Reguli de agregare*: Care este nivelul de control exercitat de un actor aflat într-o anumită poziţie în selectarea unei anumite acţiuni? Au nevoie anumite acţiuni de permisiunea sau acordul altora?
> *Reguli privind informația*: Ce informație poate fi făcută publică și ce informație trebuie ținută secretă?
> *Reguli privind câștigurile*: Cât de mari pot fi sancţiunile pentru nerespectarea unor reguli? Cum e monitorizată conformarea cu regulile? Cine e responsabil cu sancționarea celor care nu se conformă regulilor? Se oferă și recompense pentru cei care fac anumite acțiuni[83]?

Chiar dacă definiţia dată aici conceptului de instituţie nu este extrem de largă, ea are totuși două caracteristici universalizatoare: pe de o parte, ea este îndeajuns de abstractă încât – așa cum vom putea observa cu ușurinţă – instituţiile apar ca *forme de organizare a tuturor formelor de interacţiuni repetitive și structurate între actorii umani*, incluzând familia, vecinătăţile, pieţele, firmele, bisericile, asociaţiile private și guvernamentale, la orice scară[84]. Pe de

[83] De exemplu, pentru cel ales într-o poziţie oficială în cadrul grupului.

[84] Să ne amintim că, după Rawls, subiectul dreptății sociale este reprezentat nu de acțiunile individuale (decizii, judecăți, imputări), ci de structura de bază a societății. Aceasta constă în modul în care instituțiile sociale majore distribuie drepturile și datoriile fundamentale și determină diviziunea avantajelor

altă parte, conceptul de instituţie (şi cele subiacente, precum cele de normă sau de regulă) poate fi astfel construit încât să folosim aceleaşi componente pentru a înţelege această varietate uriaşă de aranjamente sociale[85].

5.3.2. Instituționalism și alegere rațională

Vom analiza în cele ce urmează două tipuri de abordări în perspectiva teoriei alegerii raționale ale instituţiilor: cele care le definesc în raport cu „regulile jocului" sau cu echilibrele permise. Regulile și echilibrele sunt componente esențiale ale unei situaţii de alegere colectivă (și sunt deosebite de jucătorii înșiși). Care e relaţia dintre aceste componente și jucători? Vom vedea că răspunsul nu e foarte simplu.

„Regulile jocului". Primul gen de componente ale unei situaţii de alegere colectivă care apare imediat este în mod generic definit

care decurg din cooperarea socială. Instituţiile majore sunt constituţia politică și principalele aranjamente economice și sociale, care definesc datoriile și drepturile oamenilor și influenţează perspectiva lor de viaţă, ceea ce ei se așteaptă să fie și cât de bine speră că le va fi (Rawls: 1971, p. 7; 1999, p. 134). Există, după Rawls, mai multe motive care susţin această alegere a structurii de bază a societăţii ca subiect al dreptăţii sociale. Mai întâi, orice discuţie cu privire la dreptatea socială presupune o raportare la această structură de bază. Structura de bază e cea care specifică condiţiile de fundal în funcţie de care indivizii, grupurile, asociaţiile acţionează. E ca și cum cel mai important acord este cel care stabilește principiile care guvernează structura de bază. În al doilea rând, forma pe care o au dorinţele și aspiraţiile membrilor sistemului social depinde de structura acestuia. Un sistem economic nu este numai un instrument instituţional prin care sunt satisfăcute anumite dorinţe, ci și un mod de a da formă acestora. Din punct de vedere normativ, cea mai importantă consecinţă în acest sens este că structura de bază conţine (și, în general, nu poate să nu conţină) inegalităţi economice și sociale (Rawls: 1999, pp. 256 – 258).

[85] Pentru aceasta E. Ostrom (1990; 1999; 2005) a dezvoltat un cadru teoretic sofisticat: cel de **analiză și dezvoltare instituţională** (IAD: *institutional analysis and development*).

de „regulile jocului". (Aici putem merge mai în adâncime și putem defini, așa cum procedează Ostrom, o serie de concepte conexe: se poate distinge, de pildă, între regulile propriu-zise și norme.) Accentul pe „regulile jocului" în sens generic[86] dă naștere uneia dintre cele mai influente perspective asupra instituţiilor. Ea este exemplar definită de North:

> Instituţiile includ orice formă de constrângere pe care fiinţele umane le elaborează pentru a structura interacţiunea umană. ... Ele sunt cadrul în care are loc interacţiunea umană. Ele sunt perfect analoage regulilor unui joc într-un sport de echipă competitiv. Anume, ele constau atât în reguli formale scrise cât și în coduri de comportament de obicei nescrise care sunt subiacente și care se adaugă regulilor formale, precum să nu vătămezi deliberat un jucător de bază de echipa adversă. (North: 1990, p. 4)

Înţelegerea instituţiilor ca **reguli (în sens generic) ale jocului**, ca **seturi de constrângeri formulate de persoanele umane**[87] **asupra comportamentului individual** are câteva caracteristici importante. Să observăm, mai întâi, că admitem că persoanele individuale acţionează în cadrul reprezentat de aceste constrângeri, dar ele nu le pot modifica prin comportamentul lor. Cadrul există și actorii trebuie să se conformeze existenţei lui. În al doilea rând, actorii au preferinţe, care nu sunt definite de cadrul instituţional. Preferinţele individuale sunt anterioare existenţei acestui cadru. Modul în care

[86] Repet, nu în sensul tehnic restrâns avut în vedere de E. Ostrom și discutat în secţiunea anterioară.

[87] Acest adaos e necesar, fiindcă altminteri am putea trata drept instituţii orice constrângeri naturale. De exemplu, am putea zice că e o instituţie constrângerea ca indivizii umani să nu poată alerga cu mai mult de o sută de kilometri pe oră. Or, o asemenea susţinere nu pare acceptabilă.

actorii se comportă este afectat de instituţii. Aceasta în două sensuri. Pe de o parte, la nivel colectiv existenţa instituţiilor va putea afecta alegerea de grup. Dacă actorii au un anumit comportament, alegerea colectivă depinde de instituţia în funcţiune – de exemplu, de regula de agregare a preferinţelor individuale. Să ne aducem aminte de ecuaţia lui Plott (1991; a se vedea paragraful 2.4.2):

Preferinţe × Reguli = Rezultate

Această relaţie (ecuaţia fundamentală a politicii, aşa cum e cunoscută uneori) indică faptul că dacă preferinţele individuale se schimbă, atunci şi rezultatele se pot schimba, chiar dacă regulile rămân neschimbate, dar şi că *dacă regulile se schimbă, atunci şi rezultatele se pot schimba, chiar dacă preferinţele individuale rămân constante*. În acest sens, regulile jocului au un impact uriaş asupra rezultatelor cooperării umane.

Pe de altă parte, la nivel individual regulile jocului modifică preferinţele individuale. Să reluăm exemplul clasic, al prizonierilor: dacă există un şef al lor, care poate să îi ameninţe, atunci fiecare va fi stimulat să se comporte altfel (să coopereze şi să nu defecteze). La fel, o instituţie precum o taxă impusă de stat alterează preferinţele individuale (existente) şi dă naştere altor stimulente de acţiune; în particular, dacă sunt bine construite, instituţiile fac ca rezultatul colectiv la care se ajunge să fie Pareto-superior celui la care s-ar ajunge în absenţa instituţiei.

În această perspectivă, o instituţie este definită de două componente distincte. Prima este ideea de constrângere: o instituţie limitează, afectează, modifică, struneşte preferinţele. A doua este aceea că o instituţie în funcţiune furnizează un set de stimulente de acţiune: actorii sunt stimulaţi să menţină o anumită regularitate în comportamentul lor.

Aşa cum notează Hall, Taylor (1998), în acest înţeles abordările instituţionale de tip alegere raţională au cel puţin patru trăsături notabile.

- Mai întâi, modelele instituţionale de tip alegere raţională păstrează ideea că indivizii se comportă raţional, pe baza preferinţelor lor.
- În al doilea rand, aceste modele promovează o imagine distinctivă a domeniului politicii. Aceasta apare în mod fundamental ca o arenă în care apar dileme de acţiune colectivă. Aşa cum am văzut, acestea sunt situaţiile în care urmărirea de către actorii raţionali a propriilor interese produce un rezultat care la nivel colectiv este suboptimal. În acest context, instituţiile sunt instrumente de a preveni producerea unor astfel de rezultate.
- În al treilea rand, instituţionalismul de tip alegere raţională accentuează asupra rolului interacţiunilor strategice în determinarea rezultatelor politice. Comportamentul unei persoane individuale apare în această perspectivă ca determinat nu de forţe istorice ori sociale impersonale, ci pur şi simplu de încercarea sa de a-şi maximiza beneficiile, ţinând seamă de felul în care (ea consideră că) ceilalţi actori vor acţiona. Instituţiile intervin în acest proces prin aceea că vor constrânge setul opţiunilor de pe agendă şi prin faptul că oferă informaţii (deci reduc incertitudinea) privind felul în care se vor comporta ceilalţi.
- În sfârşit, instituţionalismul de tip alegere raţională oferă o explicaţie a originii şi menţinerii instituţiilor: actorii afectaţi de ele le menţin în sens instrumental, apelând la consideraţii cu privire la câştigul pe care îl au ca urmare a existenţei acestora. Dacă o instituţie se menţine, acest lucru e datorat

faptului că actorii relevanţi obţin astfel beneficii mai mari decât din existenţa unor instituţii alternative.

Să încercăm acum să privim însă lucrurile și diacronic. Potrivit acestei înţelegeri a instituţiilor, întrucât prin chiar existenţa lor ele modifică beneficiile pe care le au actorii din alegerea unei sau altei alternative, în timp impactul se extinde chiar asupra situaţiei de alegere ca atare. Actorii își modifică preferinţele ca răspuns la noua situaţie și ca urmare structura acestora se schimbă, iar eficienţa instituţiilor existente scade. Urmându-și propriile preferinţe, actorii aflaţi într-o situaţie de cooperare socială vor ajunge din nou să producă un echilibru – care însă va tinde să fie mai puţin eficient. De aceea, în timp se naște necesitatea de a aplica alte instituţii, pentru ca rezultatul să fie Pareto-superior celui la care se ajunge în condiţiile existenţei vechilor instituţii.

Acest mod de a înţelege apariţia, rolul, dar și schimbarea instituţiilor – de ce evoluează societăţile de-a lungul unor traiectorii instituţionale distincte? De ce adesea ele nu reușesc să adopte structura instituţională a societăţilor cu mai mare succes? Care e relaţia dintre aspectele explicite, formale și cele implicite, informale ale instituţiilor? – ridică însă imediat o problemă gravă. Anume, pentru a modela situaţia de alegere e nevoie să avem în vedere nu doar jucătorii (informaţia lor, alternativele disponibile, câștigurile asociate fiecărui rezultat), nu doar cadrul instituţional în care ei acţionează, ci și altceva: un mecanism de elaborare a „regulilor jocului" și de impunere, de implementare a acestora. Acest mecanism presupune existenţa unui număr de actori care elaborează regulile (parlament, guvern etc.) și a unora care aplică regulile (tribunale, poliţie etc.). Dar dacă așa stau lucrurile, teoria se confruntă cu problema pe care am discuta-o pe larg în secţiunea anterioară: trebuie

să fie presupusă ca rezolvată o problemă de acţiune colectivă de nivelul doi; *trebuie să existe mecanisme care să producă stimulente adecvate pentru ca acești actori, situaţi la un nivel mai înalt al acţiunii colective, să acţioneze*.

Echilibre admisibile. Răspunsul cel mai interesant la dificultatea pe care tocmai am semnalat-o constă în înţelegerea instituţiilor în termenii conceptului de echilibru al jocului (Aoki: 2001; Greif: 1998).

Pentru a vedea în ce constă acest răspuns, să revenim mai întâi la conceptul de instituţie. Așa cum am subliniat mai sus, o instituţie are două componente esenţiale: ea este 1) o constrângere asupra comportamentului individual, care 2) furnizează stimulente care menţin un anumit pattern de comportament al actorilor afectaţi. Or, cele două componente, la o analiză atentă, ridică problema mecanismelor (de nivel superior!) prin care se realizează designul și aplicarea unei instituţii. Iar provocarea este de a arăta cum se poate internaliza aplicarea unei instituţii: cum ea nu mai are nevoie de impunere exterioară și reușește să se „auto-impună".

Răspunsul face apel la noţiunea de echilibru al unui joc (a se vedea secţiunea 4.1). La modul general, ideea este aceea de **a defini o instituţie ca un tip de constrângere care asigură un echilibru (stabil) al jocului**. De aici decurge o consecinţă extrem de importantă: astfel pot fi examinate constrângerile endogene într-o anumită situaţie de acţiune, care sunt impuse de înșiși actorii participanţi, iar nu prin intervenţia unei autorităţi externe.

În cadrul acestei cărţi am avut în vedere nu de puţine ori astfel de situaţii. Doar două exemple. Mai întâi, să ne aducem aminte de conceptul lui D. Lewis de convenţie. Convenţia este una dintre primele instituţii discutate în această carte (deși doar implicit ca instituţie). Am argumentat în secţiunea 4.2 că o convenţie este o regularitate

în comportamentul membrilor unui grup. De asemenea, convenţia a fost definită în termeni de echilibru al interacţiunilor între actori: am arătat că *o convenţie este un echilibru stabil într-un joc necooperativ, repetat în mod indefinit*. Aceasta, fiindcă este în interesul fiecărui jucător să urmeze o anumită strategie dacă toţi ceilalţi (sau aproape toţi ceilalţi) urmează acea strategie. Mai mult, am insistat că într-o astfel de situaţie spunem că avem de-a face cu o convenţie doar dacă credem că un comportament de tipul adoptat de jucători nu se impune ca fiind constrângător (deci când acest echilibru nu e considerat de aceştia ca singurul posibil). La stopuri ne putem imagina că se adopta convenţia să traversăm când apare culoarea roşie – chiar dacă în realitate există o altă convenţie. Altfel spus, în acest sens convenţia este o constrângere care nu se impune diafară, ci care se „auto-impune". Al doilea exemplu priveşte strategiile pe care actorii tind să le adopte în dileme ale prizonierului repetate indefinit de multe ori. Am văzut în secţiunea 4.4 că în astfel de situaţii pot apare şi alte echilibre decât perechea (D,D), precum cele exprimate intuitiv de programe precum TIT FOR TAT sau PAVLOV.

Ideea că o instituţie este un tip de constrângere care asigură un echilibru (stabil) al jocului a fost dezvoltată pe două mari direcţii: cea evoluţionistă şi cea a emergenţei noilor jucători.

1. **Abordarea evoluţionistă**. Potrivit acestei abordări (Sugden: 1989; Young: 1993; Binmore: 1998; vezi şi Aoki: 2001) o convenţie de comportament este stabilită nu prin intervenţia unui actor care elaborează regulile sau care le aplică, ci ca rezultat al unui proces evoluţionist. (Pentru această abordare ideile lui Axelrod (1984; 1986; 1997) sunt extrem de semnificative.) Pe măsură ce o convenţie evoluează, sub presiunea unei selecţii evoluţioniste agenţii tind să dezvolte anumite trăsături (precum: anumite percepţii ale mediului, preferinţe, obişnuinţe, abilităţi). Selecţia evoluţionistă face

ca o anumită convenţie să fie aleasă şi să devină un echilibru stabil în comportamentul oamenilor. O convenţie poate, eventual, să fie codificată juridic, iar statul poate juca un rol important în impunerea şi menţinerea ei; dar acest lucru nu e obligatoriu să se întâmple. Dimpotrivă (în tradiţia lui Hume: 1739, cartea 3, partea a 2-a, secţ. 1 – 3 şi, mai recent, a lui Hayek: 1982, în special vol. 1), regulile jocului sunt convenţii care evoluează spontan.

> Multe dintre instituţiile unei economii de piaţă sunt convenţii pe care nimeni nu le-a proiectat, ci care pur şi simplu au evoluat. Să ne gândim la un aranjament prin care nişte cumpărători şi nişte vânzători fac un contract. Cum se ajunge să fie cunoaştere comună faptul că publicitatea pentru un gen anume de slujbă trebuie făcută mai degrabă într-un ziar decât într-altul şi că este sarcina cumpărătorului de muncă, iar nu a vânzătorului, să facă publicitate? … Deşi pieţele pot să funcţioneze mai lin atunci când drepturile de proprietate sunt definite de legi formale şi impuse de către stat, ele pot să apară şi să persiste fără un astfel de sprijin exterior. Să ne gândim la felul în care pieţele valutelor străine, ale jocurilor de noroc, ale prostituţiei, alcoolului şi narcoticelor pot să continue să funcţioneze în ciuda încercărilor guvernării de a le suprima. Astfel de pieţe pot continua numai pentru că participanţii recunosc *de facto* drepturi de proprietate pe care statul nu le recunoaşte. De aici se ridică posibilitatea ca însăşi instituţia proprietăţii să fie, în ultimă instanţă, o formă de ordine spontană. (Sugden: 1989, p. 86)

Abordarea evoluţionistă aruncă o lumină nouă asupra înseşi ideii de raţionalitate.[88] Într-adevăr, am văzut că prin evoluţie spon-

[88] O altă consecinţă a acestei abordări priveşte felul în care abordăm chestiunile cu caracter normativ. Astfel, apelând la modele de tip alegere

tană anumite convenţii ajung să reprezinte echilibre stabile în comportamentul oamenilor. Dar ţine de esenţa convenţiei că ea este una dintre mai multele soluţii ale unui joc[89]; de aceea, evoluţionist nu se poate susţine că un joc trebuie să aibă o singură soluţie raţională (Sugden: 1989; a se vedea de asemenea întreaga discuţie din secţiunea 4.4).

2. **Emergenţa unor noi jucători**. O abordare alternativă a instituţiilor porneşte de la impactul interacţiunilor strategice şi al unor caracteristici atât exogene cât şi endogene asupra regulilor jocului. Abordarea face de asemenea apel la teoria jocurilor repetate. Dar ea insistă că unul din instrumentele puse la lucru pentru a stabili şi pentru a schimba „regulile jocului" este acela de a crea noi jucători, diferiţi de cei existenţi: este vorba de „organizaţii" (Greif: 1994). Acestea alterează regulile jocului în mai multe feluri: în primul rând prin aceea că introduc în structura situaţiei o nouă componentă: un nou jucător, organizaţia însăşi; apoi, fiindcă ele modifică informaţia disponibilă pentru actori şi schimbă beneficiile asociate cu diferitele rezultate ale jocului, alterând astfel comportamentul actorilor. Inovaţii organizaţionale de acest fel sunt sistemul tribunalelor, biroul de credit, firma. Prin aceasta, cantitatea de cunoaştere a membrilor unei comunităţi creşte (chiar dacă procesul poate fi rezultatul unei evoluţii neintenţionate). Odată ce o anumită

raţională, Binmore (1998) asumă că problemele cu care se confruntă o societate apar ca jocuri repetate indefinit de mult; în acest cadru, contractul social este un set de convenţii adoptate pentru a coordona un sau alt mod de realizare a unui echilibru într-un joc repetat.

[89] Sugden defineşte o strategie evoluţionistă stabilă (SES) ca un pattern de comportament cu proprietatea că, dacă el este urmat în general de populaţie, atunci dacă un număr mic de persoane deviază de la acesta, ei vor fi într-o situaţie mai proastă decât ceilalţi. O convenţie este o SES într-un joc care are cel puţin două SES: aşadar, o convenţie este o regulă de comportament care e aleasă din mai multe şi care, odată stabilită, se auto-impune (Sugden: 1989, p. 91).

organizaţie a fost creată, ea are un impact mult mai mare asupra constrângerilor instituţionale cu care se confruntă actorii. Acesta se exprimă în mod esenţial prin faptul că organizaţiile pot defini echilibre stabile, deci patternuri repetitive de comportament ale indivizilor angrenaţi într-o activitate de cooperare socială.[90]

> Instituţiile – constrângerile ne-tehnologice asupra interacţiunilor umane – sunt compuse din două elemente interrelaţionate: credinţe[91] culturale (cum se aşteaptă indivizii ca ceilalţi să acţioneze în anumite circumstanţe) şi organizaţii (constructe umane endogene care alterează regulile jocului şi care, dacă sunt aplicabile, trebuie să reprezinte un echilibru). Astfel, capacitatea organizării societale de a se schimba este funcţie de istoria sa, întrucât instituţiile sunt combinaţii de organizaţii şi de credinţe culturale, credinţele culturale sunt aşteptări necoordonate, organizaţiile consolidează credinţele culturale care au dus la adoptarea lor, iar organizaţiile şi credinţele culturale din trecut influenţează în mod istoric jocurile, organizaţiile şi echilibrele ulterioare. (Greif: 1994, p. 543)

Aceste susţineri pot fi ilustrate printr-un exemplu: e vorba de analiza realizată de Greif, Milgrom, Weingast (1994) privitoare la apariţia ghildei negustorilor. Jocul de la care se porneşte este unul repetat, jucat între grupul negustorilor şi conducătorul unui oraş sau – în contextul comerţului medieval – al unui centru comercial. Oraşul sau centrul comercial urmăreşte să extindă oportunităţile de

[90] Nu e aici locul pentru a compara abordarea lui E. Ostrom cu cele discutate în această secţiune. Dar atât explicit, cât şi prin structura argumentării, cred că aceasta se apropie mai mult de cea de-a doua perspectivă asupra instituţiilor, care le defineşte în raport cu echilibrele stabile.

[91] Engl.: *beliefs*; voi sugera mai jos în Anexă că poate o traducere mai bună a acestui termen ar fi: „crezări".

a face comerț. De aceea, el trebuie să asigure persoana și proprietățile negustorilor care vin acolo. Conducătorul orașului făgăduiește că negustorii care vin vor avea siguranța dorită; dar – rațional – el ar putea fi tentat să își încalce cuvântul atunci când negustorii vin în oraș. Să ne gândim acum la negustori. Ei se pot organiza într-o ghildă. Și vor adopta următoarea strategie: vor face comerț într-un oraș numai dacă niciunul dintre ei nu a fost înșelat de către conducătorul acestuia. Dacă s-a întâmplat însă așa ceva, vor boicota orașul[92]. Să presupunem că, la rândul său, șeful orașului nu va înșela niciun negustor atâta vreme cât ghilda nu anunță vreun boicot. Greif, Milgrom și Weingast au demonstrat că cele două strategii alcătuiesc un echilibru: în multe cazuri, niciun boicot nu a fost observat. Întrebarea este: de ce actorii s-au comportat astfel? Un prim răspuns ar fi acela că regulile jocului nu permiteau acest lucru. Însă el nu poate să explice de ce actorii nu erau tentați să defecteze. Mai degrabă, argumentează Greif, Milgrom și Weingast, șeful orașului se așteaptă ca ghilda să îl boicoteze efectiv dacă va înșela, situație care nu e deloc în propriul beneficiu. Instrumentul folosit de negustori pentru a le impune interesele a fost acela de a crea o organizație: ghilda. Aceasta are forța de a-l determina pe șeful orașului să se angajeze să își respecte promisiunile și este un mecanism credibil de impunere a contractelor (comerciale).

*

Fie că este definită în raport cu regulile jocului, fie că e definită prin invocarea echilibrelor stabile, instituția apare în perspectiva teoriilor de tipul alegerii raționale ca un construct teoretic care, pe de o parte, reușește să inducă o complexitate uriașă în analiză, capabilă să dea naștere unor modele mult mai apropiate de realitatea

[92] Cum reușește ghilda să impună un astfel de comportament tuturor membrilor săi e o altă poveste.

empirică, iar pe de altă parte păstrează liniile fundamentale ale abordărilor de acest tip: accentul pe actorul rațional și pe ideea că acțiunile acestuia sunt fundamentale pentru înțelegerea cooperării sociale.

Ceea ce rămâne acum de făcut este să trecem la analize aplicate, cu metodologia formulată până acum. Acestea, desigur, vor consta în construirea de modele informate teoretic și în confruntarea lor cu faptele sociale. E greu, dacă nu imposibil, să imaginăm o altă cale de a face știință.

Anexă
Raționalitate și cunoaștere comună

În cele ce urmează ne vom concentrează asupra unui aspect specific al situațiilor de cooperare între membrii unui grup de oameni – anume **presupoziția cunoașterii comune**. Am introdus pe scurt acest aspect atunci când am discutat în secțiunea 4.2 ideea de cunoaștere disponibilă, aflată la îndemâna agenților și, cu referire îndeosebi la punctul de vedere susținut de D. Lewis, atunci când am introdus conceptul de convenție socială. Semnificația presupoziției cunoașterii comune nu este întotdeauna direct empirică; mai curând avem a face cu o chestiune de natură conceptuală, deși extrem de importantă în înțelegerea funcționării instituțiilor sociale. Fiind prioritar comceptuală, nu cred că e surprinzător că problema presupoziției cunoașterii comune în acțiunile agenților raționali poate fi tratată într-o modalitate mai tehnică, mai formalizat. Voi prezenta mai jos unele rezultate formale, care presupun un grad mai ridicat de sofisticare.

În primul paragraf voi introduce conceptul de cunoaștere comună și voi prezenta cele două modalități principale de definire a ei: abordarea iterativă și abordarea de tip punct fix (cu două variante). De asemenea, voi prezenta câteva situații provocatoare pentru analiza acestui concept, care în același timp au o deosebită semnificație pentru înțelegerea interacțiunilor umane repetate. În cel deal doilea paragraf voi arăta cum conceptul de cunoaștere comună

poate fi analizat într-un mod mai subtil și voi discuta câteva modele în acest sens.

O observație interesantă (chiar dacă marginală în contextul de față) este aceea că tema cunoașterii comune arată cât de fragile sunt granițele disciplinare pe care de atât de multe ori suntem tentați să le luăm ca date. Problema noastră este una care, la modul direct, ține de teoria matematică a jocurilor; dar aplicațiile cele mai importante sunt cele din economie și știința politică. Filosofii, în particular logicienii, au dezvoltat instrumentele formale pentru studierea cunoașterii comune. De aceea, sper că nu va fi surprinzător faptul că bibliografia citată va fi din toate aceste domenii, iar instrumentele teoretice la care voi face apel provin în special din logică.

Cunoaștere și acțiune

Mai devreme, în secțiunea 3.4, am introdus conceptul de inducție inversă. În cele ce urmează o vom prezenta mai pe larg. Vom lua ca exemplificare un joc celebru. Presupunem că doi actori raționali, *eu* și *tu*, suntem provocați să participăm la următorul joc (Rosenthal: 1981): atât eu cât și tu putem sau nu să apăsăm pe un buton. Eu sunt primul: dacă apăs pe buton, primesc 2 lei, iar tu nu primești nimic. Urmezi tu: dacă apoi și tu apeși pe buton, primești 2 lei, dar mie mi se cere înapoi 1 leu; dacă, apoi, eu mai apăs o dată pe buton, primesc 2 lei, dar ție ți se cere înapoi 1 leu. Și tot așa apăsăm pe rând pe buton până la a suta rundă, când tu primești 2 lei, ajungând să ai 51 de lei, iar mie mi se scade 1 leu, rămânând cu 50 de lei. După a suta rundă jocul se încheie (iar fiecare dintre noi știe de la început acest lucru). De asemenea, fiecare dintre noi știe de la începutul jocului că se poate opri oricând din joc, apăsând pe buton și anunțând imediat după aceea încheierea jocului.

$$1_{eu} \rightarrow 2_{tu} \rightarrow 3_{eu} \rightarrow \ldots 98_{tu} \rightarrow 99_{eu} \rightarrow 100_{tu}$$

$$\downarrow \quad \downarrow \quad \downarrow \qquad \downarrow \quad \downarrow \quad \downarrow$$

$$2,0 \quad 1,2 \quad 3,1 \qquad 49,50 \quad 51,49 \quad 50,51$$

Cum va proceda fiecare dintre cei doi jucători? Ca să putem prezice ceva în legătură cu comportamentul lor, e nevoie să facem unele supoziții despre ei. Primele supoziții sunt următoarele (a se vedea și McClennen: 1992):

(I) **Informația**: fiecare jucător are informație completă cu privire la regulile jocului și la structura acestuia.
(R) **Raționalitatea**: jucătorii urmăresc maximizarea utilității; pentru fiecare, a obține mai mult e mai bine decât a obține mai puțin.

Aceste supoziții nu sunt însă suficiente. Eu am nevoie nu doar de informația cu privire la joc, ci și cu privire la felul în care te comporți tu. Conform cu (R), tu ești o persoană rațională; dar pentru mine nu este suficient felul în care stau în realitate lucrurile. Pentru ca eu să acționez, am nevoie să știu cum vei acționa tu; dacă eu cred că tu îndeplinești condiția (R) mă voi comporta într-un fel, dar dacă eu cred că nu îndeplinești această condiție poate că mă voi comporta într-un alt fel. Și la fel tu.

Să vedem într-adevăr ce se presupune în raționamentul prin inducție inversă. Să presupunem că am ajuns deja la mutarea numărul 99. Eu urmez să joc. Ce voi face? Înainte de a suta rundă, eu aveam 51 de lei, iar tu aveai 49; dacă tu joci, primești doi lei – deci e rațional pentru tine să joci în a suta rundă. Dar eu pierd atunci. Pentru mine e mai bine să am 51 de lei decât 50. De aceea, dacă la runda 99 eu nu închid jocul, pierd 1 leu. Ca urmare, voi închide

jocul după ce în runda 99 apăs pe buton. Tu știi însă că eu sunt o persoană raţională, de aceea poţi reface în propria minte raţionamentul meu și știi că eu voi opri jocul după mutarea a 99-a. Dar atunci știi că dacă tu nu închizi jocul după runda 98, vei pierde 1 leu: în loc de 50 de lei rămâi doar cu 49. Deci decizi să închizi jocul după runda 98. Acum, eu știu că tu ești o persoană raţională și că vei raţiona ajungând la concluzia că vei închide jocul după runda 98. De aceea, eu voi închide jocul la runda 97. Și așa mai departe, raţionând relativ la fiecare rundă, luate în ordinea inversă, vom ajunge la concluzia că – pus fiind la runda întâi să apăs pe buton – voi închide imediat jocul.

În acest loc nu ne vom concentra asupra rezultatului atât de îndepărtat de un optim al jocului. (Rezultatul e că eu voi ajunge să obţin doar doi lei, iar tu nu vei primi nici un leu, chiar dacă era posibil ca eu să fi obţinut 50 de lei, iar tu 51.) Alta este chestiunea importantă aici. Anume, am văzut că la fiecare mutare trebuia să presupunem că celălalt este raţional și că știe că cel care joacă este raţional. Mai mult, dacă încercăm să fim mai riguroși în formularea raţionamentului observăm că la cea de-a 99-a rundă, eu judec așa: presupunând că tu ești raţional, vei admite că eu sunt raţional acum, la cea de-a 99-a rundă; și vei admite că eu voi accepta că tu ești raţional la a 98-a rundă, presupunând că eu voi fi fost raţional la cea de-a 97-rună, la care, presupunând că tu vei fi fost raţional la cea de-a 96-a rundă etc. Anume, presupunerea de raţionalitate este una iterată. Ea e de forma: presupun că ești raţional și admiţi că eu sunt raţional și, presupunând aceasta, presupun că ești raţional și admiţi că sunt raţional și, presupunând aceasta, presupun că ești raţional și admiţi că sunt raţional ș.a.m.d. Iterarea este de un număr finit de ori (eu joc de 50 de ori); dacă jocul ar fi avut 1 000 de runde, iterarea ar fi fost de 500 de ori etc. Cu alte cuvinte, iterarea e finită, dar poate fi arbitrar de mare.

Pentru moment, să admitem că ideea de iterare a supoziţiilor privind faptul că ceilalţi cunosc ceva și că sunt raţionali joacă un rol important în argumentările pe care le facem privind comportamentele celorlalţi. Așa cum vom vedea, ideea de cunoaștere comună, pe care o vom construi în cele ce urmează, implică iterări de acest tip. Dar până atunci să formulăm o a treia supoziţie implicată, chiar dacă semnificaţia ei deplină va fi evidenţiată mai jos:

> (CC) **Cunoașterea comună**: (I), (R) și (CC) reprezintă cunoaștere comună pentru jucători.

Nevoia de a formula o supoziţie cu privire la ceea ce știu jucătorii – atât despre joc, cât și despre ceilalţi jucători – este dosebit de importantă. Ea indică faptul că eliminarea acestei supoziţii face ca raţionamentele pe care le producem să nu permită obţinerea concluziilor dorite. Căci uneori câștigăm din faptul că știm ceva nu despre situaţia efectivă, ci din acela că știm ceva despre ceea ce știu jucătorii.

Un exemplu foarte cunoscut este cel al *copiilor murdari*[1]. Trei copii s-au jucat și s-au putut murdări pe faţă; dar niciunul nu își poate vedea faţa și nu știe dacă este sau nu murdar. Când învăţătoarea îi întreabă dacă sunt murdari pe faţă, niciunul nu poate să răspundă – afirmativ sau negativ. De fapt, toţi trei sunt murdari pe faţă. Dar învăţătoarea îi strânge pe cei trei în cerc în faţa ei și le spune: Cel puţin unul dintre voi e murdar pe faţă. Ea furnizează copiilor o informaţie. Să observăm că aceasta nu e nouă pentru niciunul dintre cei trei copii: căci fiecare îi vede pe ceilalţi doi murdari pe faţă, și deci fiecare putea infera de aici că cel puţin unul dintre ei e murdar. Dar să vedem ce se întâmplă dacă învăţătoarea îl întreabă

[1] Geanakoplos (1992) susţine că exemplul era cunoscut dinainte de 1953.

pe primul copil: Crezi că ești murdar pe față? Exemplul e interesant fiindcă primul copil va răspunde: nu știu. Dacă și cel de-al doilea e întrebat: Crezi că ești murdar pe față?, și el va răspunde la fel. Însă când i se pune aceeași întrebare și celui de-al treilea copil, acesta va răspunde: Da, sunt murdar pe față.

Cum a raționat acesta? Căci el pare să tragă o concluzie sigură nu din faptele existente privind situația în care se află, ci mai degrabă din faptul că ceilalți copii nu cunosc ceva. Să încercăm să răspundem. Primul copil știe că fiecare din ceilalți doi este murdar pe față; și mai știe ceea ce a spus învățătoarea: că cel puțin unul dintre ei e murdar. Dar de aici el nu poate trage nici o concluzie în ce îl privește. De aceea el va spune: Nu știu. Acum, cel de-al doilea copil are o informație în plus: ceea ce a spus primul copil. Și – cum sunt îndeplinite condițiile (I), (R) și (CC) – știe cum a raționat primul copil. Cum primul a răspuns că nu știe dacă e murdar pe față, cel de-al doilea poate conchide că acesta a văzut că cel puțin unul din ceilalți doi – adică al doilea și al treilea – e murdar pe față și de aceea din afirmația învățătoarei nu poate trage nicio concluzie în ce îl privește. Dar el ar fi putut să vadă că cel de-al treilea copil e murdar, de aceea al doilea nu poate spune dacă el însuși e murdar pe față – și deci va răspunde și el: Nu știu. În sfârșit, să trecem la al treilea copil. El mai are o informație, anume că cel de-al doilea a spus că nu știe dacă el e murdar sau nu pe față. În virtutea condițiilor (I), (R) și (CC), el va raționa astfel: dacă eu aș fi fost curat pe față, atunci cel de-al doilea copil ar fi răspuns că el e murdar, căci cu toții știm că cel puțin unul din noi doi e murdar pe față. Dar, cum el a spus că nu știe, înseamnă că eu sunt murdar pe față.

Informația pe care oricum o aveau cei trei copii – că cel puțin unul e murdar pe față – odată ce e rostită în mod public în fața lor dobândește un alt statut. Anume, devine „cunoaștere comună": în particular, acum fiecare copil știe că fiecare copil știe că e adevărată.

Pe baza ei fiecare face raționamente, iar enunțurile primilor doi copii – enunțuri privind ignoranța lor în ce îi privește – sunt la rândul lor publice (și deci „cunoaștere comună"). Dar pe baza lor cel de-al treilea copil poate realiza o deducție că el știe ceva[2] (că e murdar pe față).

Trei alte exemple:

Plicurile cu bani. Să presupunem că părintele a doi copii a pus în două plicuri o sumă de bani, într-unul 10^n lei și în altul 10^{n+1} lei, cu n unul dintre numerele 1, 2, ... 6. Părintele a dat cu zarul pentru a alege numărul n. Apoi el împarte aleator cele două plicuri copiilor. Aceștia le deschid. Primul vede că are în plic 10^4 = 10 000 lei. Desigur, șansa ca în celălalt plic să se afle suma mai mare este de ½. În celălalt plic se află fie 1 000 lei, fie 100 000 lei; de aceea, el calculează că se poate aștepta să fie (1 000 + 100 000)/2 = 50 500 lei în celălalt plic. Cel de-al doilea copil deschide la rândul său plicul și descoperă în el 10^3 = 1 000 lei. La fel, el calculează că în celălalt plic e o șansă egală să se găsească fie 100 lei, fie 10 000 lei. Ca urmare, se poate aștepta ca în plic să fie (10 000 + 100)/2 = 5 050 lei. Părintele spune fiecărui copil în parte că ar putea să schimbe între ele plicurile dacă acesta e dispus să dea 1 leu: ideea este că acesta ar fi dispus să dea 1 leu dacă ar crede

[2] Să luăm ca exemplu o simplificare a celui discutat aici, anume acela în care avem doar doi copii. Cum în realitate amândoi sunt murdari pe față, propoziția „Cel puțin un copil e murdar pe față" e adevărată și e cunoscută ca adevărată de fiecare copil. Într-adevăr, primul o știe fiindcă vede că cel de-al doilea copil e murdar pe față; iar al doilea o știe fiindcă vede că primul copil e murdar pe față. Însă propoziția aceasta nu este cunoaștere comună. Ea devine astfel când învățătoarea le spune amândorura că cel puțin un copil e murdar pe față. Atunci fiecare copil știe că și celălalt cunoaște că e adevărată propoziția – și așa cum se poate arăta ușor, din această nouă informație se pot face apoi raționamente (care, analog exemplului de mai devreme, îi permit celui de-al doilea copil să conchidă că el e murdar pe față).

că în celălalt plic sunt mai mulți bani. Fiecare copil răspunde da – iar părintele spune fiecăruia ce a hotărât celălalt. Apoi repetă în același fel întrebarea. Amândoi copiii răspund iarăși da – iar părintele spune fiecăruia ce a hotărât celălalt. Părintele pune a treia oară întrebarea: amândoi copiii răspund iarăși da – iar părintele spune fiecăruia ce a hotărât celălalt. Dar când părintele pune pentru a patra oară aceeași întrebare, copilul care avea în plic 1 000 lei spune da, iar cel care avea în plic 10 000 lei spune nu. Cum a raționat fiecare?

Parlamentarii care merg la Strasbourg. Să presupunem că doi parlamentari români, unul dintr-un grup parlamentar aflat la putere iar celălalt dintr-un grup parlamentar de opoziție, merg săptămânal împreună la Strasbourg cu avionul și se întorc de asemenea împreună. Să presupunem că fiecare se gândește să promoveze o lege care vizează o anumită politică socială. Fiecare a realizat o anumită cercetare a problemei și și-a format un punct de vedere. În timpul zborului, fiecare îi spune celuilalt nu cum a ajuns la o anumită propunere, ce argumente are și pe ce fapte se bazează, ci ce propunere intenționează să facă. (Într-o anumită măsură, cei doi parlamentari nu își împărtășesc informațiile pe care le au și argumentele formulate pentru că ei consideră că celălalt, aflat în cealaltă tabără, nu le va accepta – și nu dorește să poarte în avion discuții aprinse pe teme ideologice.) Auzind ce spune celălalt, fiecare parlamentar poate să își schimbe opinia și să indice o altă propunere. Dacă vor călători îndeajuns de multe ori cu avionul, ei vor ajunge să facă aceeași propunere legislativă – chiar dacă vor avea motive, argumente diferite pentru a o susține. Cum se ajunge la acest final?

Generalii. O armată e alcătuită din două corpuri, iar mâine va avea loc o bătălie decisivă. Dacă ambele corpuri atacă simultan inamicul, atunci bătălia va fi câștigată. Dar dacă numai unul atacă, atunci acesta va fi distrus de inamic. Ca urmare, fiecare general care comandă un astfel de corp va ataca numai dacă e sigur că și celălalt va face la fel. Să presupunem acum că cei doi generali pot comunica numai prin mesageri. Primul general trimite un mesaj celui de-al doilea, anunțându-l că va ataca a doua zi dimineață. Dar el nu știe dacă mesajul a ajuns la destinație, și deci nu va ataca; iar cel de-al doilea general știe acest lucru, și nu va ataca nici el. Însă mesajul a ajuns – și, conștient fiind de felul în care judecă primul general, cel de-al doilea trimite și el un mesaj primului, anunțându-l că a primit mesajul și că va ataca. Însă el nu e sigur că mesajul a ajuns la destinatar – și deci nu va ataca. Dar și primul general, care a primit mesajul, știe că cel de-al doilea nu știe dacă l-a primit – și ca urmare nu va ataca. Dar primul general va trimite acum un alt mesager, anunțând că a primit mesajul. Însă nici acum nu va fi sigur că mesajul a ajuns la destinație – și așa mai departe. Problema (faptul că cei doi generali nu își pot coordona acțiunile) apare nu din aceea că nu există comunicare între ei, ci din faptul că ceea ce știu ei nu e cunoaștere comună (Nozick: 2001, pp. 199 – 200).

Pentru a ne face o idee mai bună, deși încă preliminară, cu privire la ceea ce este cunoașterea comună, să mai luăm câteva exemple (două exemple asemănătoare sunt date de Heal: 1978). Să presupunem că tu și cu mine suntem căpitanii a două echipe de fotbal, care jucăm un meci de calificare. Meciul se încheie la egalitate. Atunci arbitrul ne cheamă și ne spune: vom continua cu prelungirile. Vom aplica regula golului de aur – adică, dacă în timpul celor două reprize de prelungiri una dintre echipe înscrie,

meciul se încheie automat cu victoria acelei echipe. Amândoi am înțeles ceea ce ne-a spus arbitrul. Și nu numai atât. Eu știu că tu ai înțeles ce a spus arbitrul, tu la fel știi că eu am înțeles ce a spus el. Mai mult, tu știi că eu știu că tu ai înțeles ce a spus arbitrul, iar eu știu că tu știi ce a spus el. De asemenea, eu știu că tu știi că eu știu ce a spus arbitrul, iar tu știi că eu știu că tu știi ce a spus el ș.a.m.d., indefinit de mult. Uneori formulăm situația altfel: zicem că toate aceste concluzii decurg din presupunerea că anunțul făcut de arbitru este **public**.

Într-adevăr, când spunem că ceva e o **informație publică** (de pildă, când spunem că o reglementare – o lege sau o hotărâre de guvern etc. – este publică) admitem că:

- informația respectivă există;
- ea este cunoscută de către fiecare membru al grupului;
- fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului o cunoaște;
- fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului o cunoaște;
- fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului o cunoaște ș.a.m.d.

Formulări de acest gen au făcut deliciul presei internaționale. Sunt celebre afirmațiile fostului secretar american al apărării, Donald Rumsfeld (le redau aici în engleză):

> As we know, there are known knowns. There are things we know we know. We also know there are known unknowns. That is to say we know there are some things we do not know. But there are also unknown unknowns, the ones we don't know we don't know. (12 februarie 2002)

Să comparăm această situație cu următoarea: sunt la un restaurant cu cineva. Mâncând, din furculiță îmi alunecă o bucată de mâncare pe jos. Eu observ acest lucru, dar sper ca tu să nu fi observat și deci să nu fiu într-o situație jenantă față de tine. În realitate, tu ai observat, dar te prefaci că nu ai observat. Eu cred că tu nu ai observat, iar tu crezi că eu cred că nu ai observat. În acest al doilea exemplu faptul – acela că o bucată din mâncare a căzut pe jos – nu e cunoaștere comună între noi (deși, de fapt, și eu și tu îl cunoaștem).

Să ne mai gândim la cazul în care tu vorbești cu mine la telefon. De data aceasta acest fapt e cunoscut atât de mine cât și de tine, eu știu că tu știi că vorbim la telefon, tu știi că eu știu că vorbim la telefon ș.a.m.d. În mod obișnuit, spunem că pentru noi doi faptul că acum vorbim între noi la telefon este unul evident. Un **fapt evident** e unul din a cărui definiție decurge că îl știm ca efectiv.

Cu aceasta am ajuns în miezul discuției privind conceptul de cunoaștere comună. Ar trebui să putem răspunde la câteva întrebări: *Ce este cunoașterea comună? Cum ajungem să o obținem? Suntem capabili să o mânuim?*

Cunoașterea comună

Două strategii de a defini cunoașterea comună sunt foarte discutate: cea **iterativă** și cea a **punctului fix**. Pentru a le face mai limpezi, e nevoie să introducem unele notații. Poate fi cunoaștere comună o propoziție. Să notăm cu φ, ψ etc. propozițiile. Negația unei propoziții φ o notăm cu $\sim\varphi$; conjuncția a două propoziții φ și ψ va fi notată cu $\varphi \wedge \psi$ (aceasta e propoziția: φ și ψ); disjuncția lor va fi notată cu φ w ψ (aceasta e propoziția φ sau ψ); iar implicația: dacă φ atunci ψ va fi notată cu $\varphi \rightarrow \psi$. Un actor a poate avea diferite atitudini față de propoziții precum acestea: poate să le creadă sau nu adevărate, poate să le cunoască sau nu. Să notăm cu $B_a\varphi$ propoziția: φ este crezută de actorul a și cu $K_a\varphi$ propoziția: φ este cunoscută de

actorul *a*. Dacă $K_a\varphi$, vom spune că φ este o cunoştinţă a lui *a*; iar dacă $B_a\varphi$, vom spune că φ e o crezare[3] a lui *a*.

Intuiţia principală în legătură cu deosebirea dintre o crezare şi o cunoştinţă este aceea că ceea ce credem nu e neapărat adevărat; dar ceea ce cunoaştem admitem că e adevărat. În formalismul propus aici, înseamnă că e întotdeauna adevărat că:

$$K_a\varphi \rightarrow \varphi$$

dar nu e întotdeauna adevărat că:

$$B_a\varphi \rightarrow \varphi.$$

Putem să ne gândim la diferite proprietăţi ale celor două atitudini pe care le avem. De pildă, concentrându-ne numai asupra propoziţiilor de tipul lui $K_a\varphi$, am putea să ne întrebăm dacă e adevărat că:

Dacă $\varphi \rightarrow \psi$, atunci $K_a\varphi \rightarrow K_a\psi$.

Această proprietate spune că dacă o propoziţie φ implică o alta ψ şi agentul *a* cunoaşte că φ e adevărată, atunci el va cunoaşte şi că ψ e adevărată. Proprietatea pare dificil de admis: căci nu e obligatoriu ca un agent să cunoască toate consecinţele propoziţiilor pe care le cunoaşte.

De asemenea, să ne gândim la următoarele două proprietăţi:

[3] În acest din urmă caz cred că e mai bine să folosim acest barbarism, fiindcă nu e întru totul corect să să spunem că φ e o credinţă a lui *a*: în limba română cuvântul „credinţă" are şi alte înţelesuri, pe care e bine să le evităm în acest loc.

$$K_a\varphi \rightarrow K_aK_a\varphi$$
$$\sim K_a\varphi \rightarrow K_a\sim K_a\varphi$$

Prima spune că dacă un actor cunoaşte ceva, atunci el cunoaşte că are acea cunoştinţă. De bună seamă, s-ar putea replica: nu ştim tot ceea ce ştim – există lucruri pe care le cunoaştem, dar nu ştim că le cunoaştem. Cea de-a doua spune că dacă cineva nu cunoaşte ceva, atunci ştie că e ignorant în acea privinţă[4]. Iarăşi, o replică ar putea fi că există pe lume foarte multe lucruri pe care nu le ştim şi nici nu ştim că nu le ştim. Cu toate aceste obiecţii, de multe ori cele trei proprietăţi sunt admise ca adevărate atunci când se încearcă modelarea a ceea ce cunoaşte un actor raţional (lucrarea clasică a lui Hintikka: 1962 e încă folositoare în acest sens).

Să presupunem acum că avem un grup *G* de actori. Pentru fiecare membru *a* al grupului, expresia $K_a\varphi$ descrie faptul că *a* cunoaşte că φ. Să notăm cu $K_G^1\varphi$ conjunctia $\wedge_{a \in G}K_a\varphi$. Ea spune că fiecare membru *a* al lui *G* cunoaşte că φ. Să notăm cu $K_G^2\varphi$ conjuncţia $\wedge_{a \in G}K_aK_G^1\varphi$. Ea spune că fiecare membru al lui *G* cunoaşte că $K_G^1\varphi$. În sfârşit, să notăm cu $C_G\varphi$ expresia[5]: $\wedge_{n \in N}K_G^n\varphi$.

Definiţia iterativă a cunoaşterii comune. Potrivit acestei definiţii, membrii unui grup *G* au cunoaştere comună cu privire la evenimentul descris de propoziţia φ atunci când e adevărat că $C_G\varphi$. Cu alte cuvinte, toţi membrii grupului *G* ştiu că φ, toţi ştiu că toţi ştiu că φ, toţi ştiu că toţi ştiu că toţi ştiu că φ, şi tot aşa la infinit. Evenimentele publice, de exemplu, sunt cunoaştere comună în

[4] Conceptul de necunoaştere este el însuşi dificil de definit; a se vedea de exemplu Modica, Rustichini (1999), Heifetz, Meier, Schipper (2006).

[5] Pentru logicieni: am scris aici „expresia", iar nu „conjuncţia ori „propoziţia", fiindcă aceasta nu e o propoziţie, conform cu definiţia dată mai devreme propoziţiilor. Motivul e acela că această expresie e o conjuncţie infinită de propoziţii; or, definiţia propoziţiilor admitea doar conjuncţii finite.

grup. Dacă două persoane fac un contract împreună, atunci acest fapt este pentru ele cunoaștere comună. În particular, dacă o persoană promite alteia ceva, atunci această promisiune este pentru ele cunoaștere comună.

Această definiție este poate cea mai intuitivă. Ea a fost implicită în abordarea oferită de D. Lewis (1969) convenției și e cea care a motivat abordările economiștilor (Auman: 1976; a se vedea și Auman: 1999). Felul în care am introdus conceptele preliminare s-a bazat pe această înțelegere a cunoașterii comune.

Dar această înțelegere ridică probleme dificile îndată ce ne întrebăm: cum ajung membrii unul grup să aibă cunoaștere comună într-o anumită chestiune? Și: sunt ei capabili să o mânuie? Când arbitrul ne-a spus, celor doi căpitani, că meciul de fotbal se va încheia prin aplicarea regulii golului de aur, am obținut imediat o cunoaștere comună a acestui fapt. Dar am făcut noi doi raționamente până la urmă infinit de lungi cu privire la faptul că eu știu că tu știi că eu știu că tu știi că eu știu că tu știi ... etc.? Pare rezonabil să presupunem că noi doi am dobândit o cunoaștere comună fără să fi făcut astfel de raționamente[6].

Definiții de tip punct fix. Cercetătorii care au exprimat dubii cu privire la faptul că noi dobândim în acest fel cunoașterea comună și că aceasta poate fi definită într-un mod iterativ, așa cum am încercat aici, acceptă totuși că, dacă membrii unui grup au cunoaștere comună cu privire la φ, atunci din această cunoaștere a lor decurge că pentru orice n avem $K_G^n \varphi$. Punctul lor de plecare este conceptul de **fapt evident**, pe care l-am introdus mai devreme. Am văzut că, potrivit definiției conceptului de cunoștință, pentru orice φ, dacă noi cunoaștem φ, atunci este adevărat că φ. Nu putem

[6] Cu privire la modul în care se poate obține cunoașterea comună, a se vedea Bacharach (1992).

spune că noi cunoaștem că ceva a avut loc, când în realitate acel fapt nu s-a întâmplat. Formal scris, avem pentru membrii oricărui grup G:

$$K_G\varphi \rightarrow \varphi$$

Un fapt evident exprimă implicația inversă:

$$\varphi \rightarrow K_G\varphi$$

Dacă ceva se întâmplă, fiecare știm că a avut loc. Eu semnez un contract cu tine: dacă fac acest lucru, cu siguranță că știu că semnez un contract cu tine. Cele două expresii permit să tragem concluzia că, pentru orice fapt evident, avem:

$$\varphi \equiv K_G\varphi$$

adică cele două propoziții sunt echivalente. Evident, de aici putem imediat demonstra că:

$$\varphi \equiv K_G\varphi \equiv K_GK_G\varphi \equiv K_GK_GK_G\varphi \equiv K_GK_GK_GK_G\varphi \ .....$$

cu alte cuvinte obținem o iterare infinită.

Definițiile de tip punct fix nu se bazează pe iterări infinite, ci pe un alt mod de a construi ideea de cunoaștere comună[7]. Aceste definiții sunt de două tipuri: definiții care fac apel la situații împărtășite și cele propriu-zis de tip punct fix. Primele au fost dezvoltate de J. Barwise (Barwise: 1989, pp. 201 – 220; Barwise, Moss: 1996) și se bazează pe o teorie specială a mulțimilor (teoria mulțimilor

[7] Care au totuși drept consecințe astfel de iterări.

care nu sunt bine fundate – Aczel: 1988), care permite modelarea situațiilor în care apare reflexivitatea. Aici doar le amintesc că există. Definițiile de tip punct fix propriu-zis construiesc conceptul de cunoaștere comună C_G într-un mod axiomatic; cu alte cuvinte, sunt definite anumite proprietăți pe care le are operatorul C_G și se argumentează că, astfel definit, el satisface toate proprietățile pe care intuitiv le considerăm ca potrivite ideii de cunoaștere comună (a se vedea Milgrom: 1981; Lismond, Mongin: 1994; Heifetz: 1999; Halpern, Moses: 1992).

Foarte pe scurt, iată cum se construiește această definitție. Într-un prim pas, definim proprietățile pe care le are operatorul K_a, pentru orice membru *a* al grupului nostru *G*.

- Dacă φ este o lege logică, atunci $K_a\varphi$.
- $K_a\varphi \wedge K_a\psi \rightarrow K_a(\varphi \wedge \psi)$
- $K_a\varphi \rightarrow \varphi$
- $K_a\varphi \rightarrow K_aK_a\varphi$
- $\sim K_a\varphi \rightarrow K_a\sim K_a\varphi$

În al doilea pas introducem proprietățile operatorului C_G al cunoașterii comune a membrilor grupului *G*. Sunt două grupuri de proprietăți: primele privesc doar cunoașterea comună, celelalte leagă cunoașterea comună de operatorii de tip K_a.

- Dacă φ este o lege logică, atunci $C_G\varphi$.
- $C_G\varphi \wedge C_G\psi \rightarrow C_G(\varphi \wedge \psi)$
- Dacă e valid că $\varphi \rightarrow K_G\varphi$, atunci avem și $K_G\varphi \rightarrow C_G\varphi$
- $C_G\varphi \rightarrow K_G(\varphi \wedge C_G\varphi)$; echivalent: $C_G\varphi \rightarrow K_G\varphi$ și $C_G\varphi \rightarrow K_GC_G\varphi$

Primele două proprietăți reiau proprietățile pe care le are orice operator de tip K_a. Cea de-a treia spune că dacă un fapt este evident,

atunci dacă el se produce va fi cunoaștere comună. Cea de-a patra proprietate permite să demonstrăm două proprietăți importante: mai întâi, că avem:

$$C_G\varphi \rightarrow C_GC_G\varphi$$

adică: dacă φ e cunoaștere comună, atunci va fi cunoaștere comună și că φ e cunoaștere comună. Cea de-a doua proprietate care se poate demonstra e că:

$$C_G\varphi \rightarrow K_G^n\varphi$$

cu alte cuvinte, C_G nu contrazice ideea de bază a concepției iterative a cunoașterii comune.

Abordarea semantică a cunoașterii comune. Există însă și o altă modalitate de a studia conceptul de cunoaștere comună. Cea pe care am avut-o până acum în vedere (pentru amândouă tipurile de definiție) este una care e de obicei numită **sintactică**. Ea constă în studierea propozițiilor pe care o persoană le poate sau nu accepta ca fiind cunoscute, sau care pot constitui crezări ale sale. Plecând de la propoziții simple, de pildă φ și ψ, am construit apoi propoziții mai complexe, precum $\varphi \rightarrow \psi$, dar și propoziții de forma $K_a\varphi$, $K_G\varphi$, $K_G^n\varphi$ sau $C_G\varphi$. Abordarea sintactică constă în studierea relațiilor dintre astfel de propoziții. De exemplu, ne interesa dacă pentru orice propoziții φ și ψ e adevărat că $(K_a\varphi \wedge K_a\psi) \rightarrow K_a(\varphi \wedge \psi)$ sau e adevărat că $C_G\varphi \rightarrow K_G\varphi$.

Abordarea **semantică** se concentrează nu asupra propozițiilor care descriu fapte (publice sau nu, evidente sau nu, care implică sau nu conceptul de cunoaștere etc.), ci direct asupra unor astfel de fapte. Să începem prin a defini principalele concepte; apoi, pe baza

unui exemplu, vom încerca să vedem cum funcţionează acestea. (Abordarea semantică de tipul prezentat mai jos e foarte cunoscută în logica modală; abordarea standard economică a cunoașterii comune e tot de tip semantic; a se vedea Aumann: 1976).

Să începem cu o mulţime *W* ale cărei elemente sunt stări posibile ale lumii (sau, mai pe scurt, „lumi posibile"). Un eveniment[8] este o submulţime *E* a lui *W*. De pildă, dacă avem în vedere evenimentul că Astra a câștigat campionatul de fotbal ediția 2015/2016, atunci acest eveniment este identificat în formalismul nostru cu mulţimea stărilor posibile ale lumii în care realmente Astra a câștigat campionatul de fotbal ediția 2015/2016. Se pot defini apoi uniuni de evenimente (care corespund reuniunii respectivelor mulţimi de lumi posibile), intersecţii de evenimente (corespunzătoare intersecției respectivelor mulţimi de lumi posibile) etc. De pildă, evenimentul că fie Astra fie Steaua a câștigat campionatul de fotbal ediția 2015/2016 rezultă din reuniunea evenimentelor: 1) Astra a câștigat campionatul de fotbal ediția 2015/2016; și 2) Steaua a câștigat campionatul de fotbal ediția 2015/2016.

Pentru un actor *a*, cum se poate modela cunoașterea pe care o are cu privire la evenimentele pe care le descriem prin intermediul mulţimii *W*? Să ne gândim la o hartă; de pildă sunt pe Google Earth și apropii tot mai mult o anumită zonă, să spunem orașul București. La început văd doar zona unde e orașul și văd cum este aceasta diferită de altele, de localități precum Otopeni sau Voluntari. În acest moment am putea spune că pentru mine multe lumi posibile (cele în care Piaţa Victoriei și Piaţa Romană ar fi spre periferia de sud a orașului București și cele în care ele sunt situate așa cum sunt în realitate) sunt de nedistins între ele. Cunoașterea mea îmi permite

[8] Acest tip de abordare pesemne că e familiar pentru cititorii care au cunoștințe de teoria probabilității; în logică de asemenea această abordare este comună.

să partiţionez clasa tuturor lumilor posibile (deci să o împart în mulţimi care nu se suprapun și care, la un loc, cuprind toate lumile posibile). Dacă apropii mai mult, atunci unele lumi care nu se puteau distinge între ele pot fi bine identificate ca diferite; cunoașterea pe care o am acum e deci ca un instrument mai fin de a distinge între lumile posibile: pot face acum o partiţionare mai fină a lumilor posibile. Apropii și mai mult și pot să văd clădirea S.N.S.P.A unde lucrez, ba chiar locul unde îmi ţin parcat autoturismul etc.

Să luăm un exemplu, din nou exemplul celor trei copii murdari (refac aici un argument din Geanakoplos: 1992). Fiecare copil poate fi sau murdar sau curat pe față. Dacă ne uităm cu atenţie, vedem că sunt posibile exact opt stări distincte ale lumii (deci opt lumi posibile):

Copilul	Lumea posibilă							
	1	2	3	4	5	6	7	8
I	M	C	C	M	M	M	C	C
II	M	M	C	C	M	C	M	C
III	M	M	M	M	C	C	C	C

(Aici M e o prescurtare pentru "murdar" și C e o prescurtare pentru "curat".)

Deci în acest caz avem $W = \{1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8\}$. Cunoașterea ficecăruia dintre cei trei copii este o partiţie a lui *W*. De exemplu, copilul I nu poate distinge între lumile posibile 1 și 2: într-adevăr, el nu se poate vedea pe sine și deci – deși vede că ceilalţi doi copii sunt murdari – nu poate spune dacă el este sau nu murdar pe față. La fel, dacă al doilea copil ar fi murdar și al treilea curat, copilul I nu va putea distinge între lumile posibile 5 și 7 etc. Cititorul poate verifica faptul că pentru cei trei copii cunoașterea pe care o au este definită de următoarele trei partiţii:

$k_I = \{\{1, 2\}, \{3, 4\}, \{5, 7\}, \{6, 8\}\}$
$k_{II} = \{\{1, 4\}, \{2, 3\}, \{5, 6\}, \{7, 8\}\}$
$k_{III} = \{\{1, 5\}, \{2, 7\}, \{3, 8\}, \{4, 6\}\}$

Dacă starea reală de lucruri e cea descrisă de lumea posibilă 1, atunci cunoașterea pe care o are copilul I va consta în $k_I(1) = \{1, 2\}$; cunoașterea pe care o are II va putea fi reprezentată prin $k_{II}(1) = \{1, 4\}$, iar cunoașterea lui III va putea fi reprezentată prin $k_{III}(1) = \{1, 5\}$.

Să refacem argumentul. Când învățătoarea anunță că cel puțin un copil e murdar, înseamnă că starea reală de lucruri nu este lumea posibilă 8. Când primul copil anunță că nu știe dacă e murdar pe față, el anunță că starea reală de lucruri nu este lumea posibilă 6, fiindcă dacă aceasta ar fi fost starea reală atunci din acest lucru și din anunțul învățătoarei el ar fi putut să deosebească între lumile posibile 6 și 8, care până atunci erau pentru el e nedistins. Al doilea copil anunță că nu cunoaște dacă este sau nu murdar pe față. Se poate verifica ușor faptul că aceasta înseamnă că starea reală a lumii nu poate fi nici lumea posibilă 5, nici lumea posibilă 7 (dacă de pildă ar fi fost 7, el ar fi putut spune că e murdar, fiindcă știa că lumea nu poate fi în starea 8). Acum cel de-al treilea copil știe că starea reală nu este 2, fiindcă vede că ceilalți doi copii sunt ambii murdari. Însă el poate acum deosebi între lumile posibile 1 și 5, care la început erau pentru el în aceeași clasă {1, 5}: el știe că starea reală a lumii nu este 5 – de unde va conchide că aceasta este 1, deci că el este murdar pe față.

Într-o măsură considerabilă, cercetarea teoretică a conceptului de cunoaștere comună s-a concentrat asupra modului în care abordările sintactică și semantică se corelează între ele. Se poate infera ceva despre modul în care un jucător partiționează stările posibile ale lumii plecând de la atitudinile sale față de propozițiile de tipul

celor menționate mai devreme? Sau invers, dacă știm cum partiționează un jucător stările lumii, ce putem spune despre propozițiile pe care le acceptă sau le respinge? Rezultatele obținute poartă numele de **teoreme de completitudine**. Din păcate, ele sunt foarte tehnice și nu e cazul să fie discutate în acest loc.

Concluzie. Am văzut că principalul motiv pentru care am discutat conceptul de cunoaștere comună este faptul că, alături de supozițiile privind raționalitatea celorlalți jucători într-un joc cooperativ, cele privind cunoașterea pe care o au ceilalți jucători sunt esențiale pentru a putea prezice comportamentul acestora[9]. Cunoașterea comună e necesară, mai întâi, pentru a permite *coordonarea* acțiunilor simultane ale actorilor care interacționează. În al doilea rând, ea este necesară uneori pentru a *preveni* acțiunea separată a actorilor care interacționează. De pildă, să presupunem că două persoane raționale se întâlnesc pe piață și urmăresc să schimbe între ele mărfuri. Fiecare știe că celălalt vrea să participe la schimb – ceea ce desigur înseamnă că, raționali fiind, cei doi actori vor avea estimări diferite ale prețului la care să se facă schimbul (unul vrea să vândă mai scump, altul vrea să cumpere mai ieftin). Cele două persoane au în vedere acest lucru, iar dacă încă diferă în ce privește prețul, aceasta e o nouă informație de care de asemenea trebuie să țină seamă. Altfel zis, modul în care se comportă actorii depinde de cunoașterea comună pe care o au ei.

Pe de altă parte, supoziția cunoașterii comune este una care permite să modelăm comportamentul jucătorilor în situații de repetare a jocurilor și în cazurile în care încercăm să detectăm mecanismele prin care iau naștere **regularități de comportament**, **convenții sociale** sau **încrederea** în ceea ce privește comportamentul celorlalți, deci până la urmă instituțiile din societate. În acest sens,

[9] O introducere cuprinzătoare în această problemă este Kaneko (2002).

el permite un alt tip de soluţii decât cele menţionate ale dilemelor sociale precum cea a prizonierului[10] (Bicchieri: 1989).

[10] Aceste soluţii, aşa cum am văzut în Capitolul 5, sunt instituţionale.

Referințe bibliografice

Aczel, P. (1988): *Non-Well-Founded Sets*, CSLI, Stanford.

Alesina, A. (1988): Credibility and Policy Convergence in a Two-Party System, *The American Economic Review*, 78, 4, pp. 796 – 805.

Aleskerov, F., Avci, G., Iakouba, V., Türem, Z.U. (2002): European Union Enlargement: Power Distribution Implications of the New Institutional Arrangements, *European Journal of Political Research*, 41, pp. 379 – 394.

Allison, G. (1969): Conceptual Models and the Cuban Missile Crisis, *American Political Science Review*, 63, 3, pp. 689 – 718.

Allison, G. (1971): *The Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, Little, Brown, Boston.

Alvarez, R. M., Boehmke F. J., Nagler, J. (2006): Strategic voting in British elections, *Electoral Studies*, accesat la 02/15/2006 la www.sciencedirect.com.

Andreoni, J. (1988): Privately Provided Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism, *Journal of Public Economics*, 35, pp. 57 – 73.

Aoki, M. (2001): *Toward a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Boston.

Åqvist, L. (2002): Deontic Logic, în Gabbay, D.M., Guenther, F.: *Handbook of Philosophical Logic*, 2nd ed., vol. 8, Kluwer Academic Publishers, pp. 147 – 264.

Aristotel (2001): *Politica*, Iri, București.

Arneil, B. (1999): *Politics & Feminism*, Blackwell, Oxford.

Arrow, K. (1951): *Social Choice and Individual Values*, New York, Wiley.

Arrow, K. (1994): Methodological Individualism and Social Knowledge, *The American Economic Review*, 84, 2, pp. 1 – 9.

Arrow, K.J. (1959): Rational Choice Functions and Orderings, *Economica*, 26, pp. 121 – 127.

Arrow, K.J. (1967): Values and Collective Decision-Making, în P. Laslett, W.G. Runciman (eds.), *Philosophy, Politics, and Society*, vol. 3, Blackwell, Oxford.

Aumann, R. J. (1976): Agreeing to disagree, *Annals of Statistics*, 4, pp. 1236–9.

Aumann, R. J. (1999): Interactive epistemology I: Knowledge, *International Journal of Game Theory*, 28, pp. 263–300.

Austen-Smith, D., Banks, J.S. (1998): Social Choice Theory, Game Theory, and Positive Political Theory, *Annual Review of Political Science*, 1, pp. 259-287.

Austen-Smith, D., Banks, J.S. (2000): *Positive Political Theory. I: Collective Preference*, The University of Michigan Press, Ann Arbor,.

Axelrod, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.

Axelrod, R. (1986): An Evolutionary Approach to Norms, *The American Political Science Review*, 80, 4, pp. 1095 – 1111.

Axelrod, R. (1997): *The Complexity of Cooperation. Agent-Based Models of Competition and Cooperation*, Princeton University Press, Princeton.

Axelrod, R., Keohane, R.O. (1985): Achieving Cooperation under Anarchy: Strategies and Institutions, *World Politics*, 38, 1, pp. 226 – 254.

Baccaro, L. (2002): The Construction of "Democratic" Corporatism in Italy, *Politics & Society*, 30, 2, pp. 327-357.

Bacharach, M. (1992): The Aquisition of Common Knowledge, în Bicchieri, C., Dalla Chiara, M.L. *Knowledge, Belief, and Strategic Interaction*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 285 – 327.

Bachrach, P. Baratz, M.S. (1970): *Power and Poverty. Theory and Practice*, Oxford University Press, New York.

Ball, A.R., Peters, B. G. (2000): *Moderrn Politics and Governement*, 6th edition, Mac Millan, London.

Ball, D., Dagger, R. (2004): *Political Ideologies and the Democratic Ideal*, Pearson Education, New York.

Banzhaf, J.F. (1965): Weighted Voting Doesn't Work: A Mathematical Analysis, *Rutgers Law Review*, 19, 2, pp. 317 – 343.

Barbera, S. (1983): Strategy-Proofness and Pivotal Voters: A Direct Proof of the Gibbard-Satterthwaite Theorem, *International Economic Review*, 24, 2, pp. 413 – 417.

Barbera, S. (2001): An Introduction to Strategy-Proof Social Choice Functions, *Social Choice and Welfare*, 18, pp. 619 – 653.

Baron, J., Altman, N. Y., Kroll, S. (2005): Approval voting and parochialism, *Journal of Conflict Resolution*, 49, pp. 895–907.

Baron, J.N., Hannan, M.T. (1994): The Impact of Economics on Contemporary Sociology, *Journal of Economic Literature*, 32, 3, pp. 1111 – 1146.

Barry, B. (1989): Is Democracy Special?, în *Democracy, Power and Justice*, Clarendon Press, Oxford.

Barry, B. (1989a): *A Treatise on Social Justice*, vol. 1, "Theories of Justice", Harvester, London.

Barry, B. (1990): *Political Argument*, 2nd ed., University of California Press, Berkeley.

Barry, B., Hardin, R. (eds.) (1982): *Rational Man and Irrational Society?*, Sage, London.

Barwise, J. (1989): *The Situation in Logic*, CSLI, Stanford.

Barwise, J., Moss, L. (1996): *Vicious Circles*, CSLI, Stanford.

Bărbulescu, I. (2005): *U.E. de la economic la politic*, Tritonic, Bucureşti.

Becker, G.S. (1983): A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence, *The Quarterly Journal of Economics*, 98, 3, pp. 371 – 400.

Bendor, J. (1993): Uncertainty and the Evolution of Cooperation, *Journal of Conflict Resolutions*, 37, pp. 709 – 734.

Bendor, J., Kramer, R.M., Stout, S. (1991): When in Doubt: Cooperation in a Noisy Prisoner's Dilemma, *Journal of Conflict Resolutions*, 35, pp. 691 – 719.

Bennett, P.G. (1995): Modelling Decisions in International

Relations: Game Theory and Beyond, *Mershon International Studies Review*, 39, 1, pp. 19 – 52.

Benoit, K., Laver, M. (2006): *Party Policy in Modern Democracies*, în curs de apariție la Routgers; la http://www.tcd.ie/Political_Science/ppmd/PPMD_15feb2006.pdf, accesat pe 26 martie 2006.

Bergstrom, T.C., Blume, L., Varian, H. (1986): On the Public Provision of Public Goods, *Journal of Public Economics*, 29, pp. 25 – 49.

Berlin, I. (1996): Două concepte de libertate, în *Patru eseuri despre libertate*, Humanitas, București.

Bicchieri, C. (1989): Self-Refuting Theories of Strategic Interaction: A Paradox of Common Knowledge, *Erkenntnis*, 30, pp. 69 – 85.

Binmore, K. (1998): *Game Theory and the Social Contract. II: Just Playing*, MIT Press, Cambridge, Mass.

Black, D. (1958): *The Theory of Committees and Election*, Cambridge University Press, Cambridge; citat după ediția din 1987, Kluwer.

Blais, A., Laslier, J.-F., Laurent, A., Sauger, N., Van der Straeten, K. (2007). One round versus two round elections: an experimental study, *French Politics*, 5, pp. 278–286.

Blydenburgh, J.C. (1971): The closed rule and the paradox of voting, *Journal of Politics*, 33, pp. 57–71.

Boudon, R. (1997): Le 'paradoxe du vote' et la théorie de la rationalité, *Revie Française de Sociologie*, 38, 2, pp. 217 / 227.

Bowles, S., Gintis, H. (2011). *A Cooperative Species. Human Reciprocity and its Evolution*, Princeton University Press, Princeton.

Boyd, R., Richerson, P. J. (2005). *The Origin and Evolution of Cultures*, Oxford University Press, New York.

Brams, S.J. (1994): *Theory of Moves*, Cambridge University Press, Cambridge.

Brams, S.J. (2004): *Game Theory and Politics,* Dover, New York.

Brown, C., Boswell, T. (1995): Strikebreaking or Solidarity in the Great Steel Strike of 1919: A Split Labor Market, Game-Theoretic, and QCA Analysis, *The American Journal of Sociology*, 100, 6, pp. 1479 – 1519.

Buchanan, J. (1997): *Limitele libertății*, Institutul European, Iași.

Buchanan, J., Tullock, G. (1962): *The Calculus of Consent*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Budge, I. (1994): A New Spatial Theory of Party Competition: Uncertainty, Ideology and Policy Equilibria Viewed Comparatively and Temporally, *British Journal of Political Science*, 24, pp. 443 – 467.

Bunce, V. (1983): The Political Economy of the Brezhnev Era: The Rise and Fall of Corporatism, *British Journal of Political Science*, 13, pp. 129 – 158.

Bunce, V., Echols, J.M. (1980): Soviet Politics in the Brezhnev Era: Pluralism or Corporatism, în Kelly, D.R. (ed.): *Soviet Politics in the Brezhnev Era*, Praeger, New York.

Cain, B. (1978): Strategic Voting in Britain, *American Journal of Political Science*, 22, 3, pp. 639-655.

Campbell, D.E., Kelly, J.S. (2002): Impossibility Theorems in the Arrowian Framework, în K.J. Arrow, A.K. Sen, K. Suzumura (eds.), *Handbook of Social Choice and Welfare*, vol 1, Elsevier, Amsterdam.

Chernoff, H. (1954): Rational Selection of Decision Functions, *Econometrica*, 22, 422 – 443.

Chirot, D. (1978): Social Change in Communist Romania, *Social Forces*, 57, 2, pp. 457 – 499.

Chirot, D. (1980): The Corporatist Model and Socialism, *Theory and Society*, 2, pp. 363 – 381.

Cho, S., Endersby, J.W. (2003): Issues, the spatial theory of voting, and British general elections: A comparison of proximity and directional models, *Public Choice*, 114, pp. 275–293.

Chong, D. (1991): *Collective Action and the Civil Rights Movement*, University of Chicago Press, Chicago.

Chong, D. (1993): Coordinating Demands for Social Change, *Annals of the American Academy of Political and Social Scince*, 528, pp. 126 – 141.

Chong, D. (1996): Rational Choice Theory's Mysterious Rivals, în Friedman, J. (ed.) *The Rational Choice Controvercy*, Yale University Press, New Haven.

Clark, P.B., Wilson, J.Q. (1961): Incentive Systems: A Theory of Organizations, *Administrative Science Quarterly*, 6, 2, pp. 129 – 166.

Cline, E.H. (2014). *1177 B.C. The Year Civilization Collapsed*, Princeton University Press, Princeton.

Coase, R.H. (1960): The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1 – 44.

Coase, R.H. (1974): The Lighthouse in Economics, *Journal of Law and Economics*, 17, 2, pp. 357-376.

Cohen, C. (1971): *Democracy*, University of Georgia Press, Athens.

Cohen, G. A. (1978): *Karl Marx's Theory of History*, Clarendon Pres, Oxford.

Cohen, M., March, J., Olsen, J. (1972): A Garbage Can Model of Organizational Choice, *Administrative Science Quarterly*, 17, 1, pp. 1 – 25.

Coleman, J. (1988): Free Riders and Zealots: The Role of Social Networks, *Sociological Theory*, 6, pp. 52 – 57.

Coleman, J. S. (1990): *Foundations of social theory*, Belknap Press, Cambridge, Mass.

Constantiniu, F. (1972): *Relațiile agrare din Țara Românească în secolul al XVIII-lea*, Editura Academiei, București.

Cotaru, R. (1938). Etica Drăguşenilor, *Sociologie românească*, III, 7 -9, pp. 310-338.

Crawford, S., Ostrom, E. (1995): A Grammar of Institutions, *The American Political Science Review*, 89, 3, pp. 582 – 600.

Crenson, M. (1971): *The Un-Politics of Air Pollution. A Study of Non-Decisionmaking in the Cities*, John Hopkins University Press, Baltimore.

Cubitt, R. P.,Sugden, R. (2003): Common Knowledge, Salience and Convention: A Reconstruction of David Lewis' Game Theory, *Economics and Philosophy*, 19, pp. 175–210.

Dahl, R. A. (1961): *Who Governs? Democracy and Power in an American City*, Yale University Press, New Haven.

Dahl, R. A. (2002): *Democrația și criticii ei*, Institutul European, Iași.

Dahl, R.A. (1957): The Concept of Power, *Behavioral Science*, 2, pp. 201-215.

Dahl, R.A. (1978): Pluralism Revisited, *Comparative Politics*, 10, 2, pp. 191 – 203.

Dancy, J., Sosa, E. (1992): *A Companion to Epistemology*, Blackwell, Oxford.

Darwin, Ch. (1967). *Descendența omului și selecția sexuală*, Editura Academiei R.S.R., București.

Dasgupta, P., Maskin, E. (2014): On the Robustness of Majority Rule, în Maskin, E., Sen, A. (eds.), *The Arrow Impossibility Theorem*, Columbia University Press, New York

Dasgupta, P., Maskin, E. (2014). On the Robustness of Majority Rule, în Maskin, E., Sen, A. (eds.) *The Arrow Impossibility Theorem*., Columbia University Press: New York, pp. 101 – 142.

Dixit, A., Skeath, S. (2004): *Games of Strategy*, 2nd ed., W.W. Norton, New York.

Downs, A. (1957): *An Economic Theory of Democracy*, Harper Collins, London; trad. rom. *O teorie economică a democrației* (2009), Institutul European, Iași.

Dragomir, O. Miroiu, M. (2002): *Lexicon feminist*, Polirom, Iași.

Druckman, J. N., Lupia A. (2000), Preference Formation, *Annual Review of Political Science*, 3, pp. 1-24.

Dunleavy, P. (1991): *Democracy, Bureaucracy, and Public Choice*, Harvester, New York.

Durkheim, E. (1919): *Les règles de la méthode sociologique*, Alcan, Paris; citat după trad. rom. (C. Sudețeanu): *Regulile metodei sociologice*, Antet, Bucureşti, f.a.

Duverger, M. (1964): *Political Parties Their Organization and Activity in the Modern State*, Routledge Kegan & Paul, London.

Duverger, M. (1972): Factors in a Two-Party and Multiparty System, în *Party Politics and Pressure Groups*, Thomas Y. Crowell, New York, pp. 23-32.

Ekiert, G. (1991): Democratization Process in East Central Europe: A Theoretical Reconsideration, *BritishJournal of Political Science*, 21, pp. 285 – 313.

Elster, J. (1982): Marxism, Functionalism, and Game Theory: The Case for Methodological Individualism, *Theory and Society*, 11, pp. 453-482

Elster, J. (1982): The Case for Methodological Individualism, *Theory and Society*, 11, 4, pp. 453 – 482.

Elster, J. (1985): *Making Sense of Marx*, Cambridge University Press, Cambridge.

Elster, J. (1986): *Rational Choice* (ed.), Blackwell, Oxford.

Elster, J. (1993): Majority Rule and Human Rights, în Shute, S., Hurley, S. (eds.), *On Human Rights*, Basic Books.

Ezrow, L. (2005): Are moderate parties rewarded in multiparty systems? A pooled analysis of Western European elections, 1984–1998, *European Journal of Political Research*, 44, pp. 881–898.

Farquharson, R. (1969): *Theory of Voting*, Yale University Press, New Haven.

Farrell, D.M. (2001): *Electoral Systems. A Comparative Introduction*, Palgrave, New York.

Felsenthal, D. S., Machover, M. (1998): *The Measurement of Voting Power*, Edward Elgar, Aldershot.

Felsenthal, D. S., Machover, M. (2004): A Priori Voting Power: What Is It All About?, *Political Studies Review*, 2, pp. 1–23.

Ferejohn, J.A., Fiorin, M.P. (1974): The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis, *The American Political Science Review*, 68, 2, pp. 525 – 536.

Ferrero, M. (2004): A Rational Theory of Socialist Public Ownership, *Rationality and Society*, 16, 4, pp. 371–397.

Fiorina, M.P. (1997): Voting Behavior, în Mueller, D.C. (ed.): *Perspectives on Public Choice. A Handbook*, Cambridge University Press, Cambridge (1997), pp. 391 - 414.

Fishburn, P. (1970): Arrow's Impossibility Theorem: Concise Proof and Infinite Voters, *Journal of Economic Theory*, 2, pp. 103-106.

Foucault, M. (2005): *A supraveghea și a pedepsi*, Paralela 45, Pitești.

Friedman, J. (1996): *The Rational Choice Controvercy*, Yale University Press, New Haven.

Gauthier, D. (1967): Morality and Advantage, *The Philosophical Review*, 76, 4, pp. 460 - 475.

Gauthier, D. (1979): Thomas Hobbes: Moral Theorist, *Journal of Philosophy*, 76, pp. 547 – 559.

Gauthier, D. (1986): *Morals by Agreement*, Clarendon Press, Oxford.

Gauthier, D. (1990): *Moral Dealing. Contract, Ethics, and Reason*, Cornell University Press, Ithaca.

Gauthier, D. (1996): Dreptatea ca alegere socială, în Miroiu, A. (ed.) (1996).

Geanakoplos, J. (1992): Common Knowledge, *The Journal od Economic Perspectives*, 6, 4, pp. 53- 82.

Geddes, B. (1991): A Game Theoretic Model of Reform in Latin American Democracies, *The American Political Science Review*, 85, pp. 371 – 392.

Gibbard, A. (1973): Manipulation of Voting Schemes: A General Result, *Econometrica*, 41, 4, pp. 587 – 601.

Goodin, R.E. (1999): Rationality Redux: Reflections on Herbert A. Simon's Vision of Politics, în Alt, J. E., Levi, M., Ostrom, E. (eds.): *Competition and Cooperation. Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*, Russell Sage Foundation, New York, pp. 60 – 84.

Goodin, R.E., Klingemann, H.-D. (1996): *A New Handbook of Political Science*, Oxford University Press, Oxford.

Goodin, R.E., Roberts, K.W.S. (1975): The Ethical Voter, *The American Political Science Review*, 69, 3, pp. 926 – 928.

Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *The American Journal of Sociology*, 91, 3, pp. 481 – 510.

Grecu, R. (2008): *Party Competition in Central and Eastern Europe: The Czech Republic, Hungary, Poland and Romania*, Ph.D. Thesis, SNSPA, București.

Green, D.P., Shapiro, I. (1994): *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, Yale University Press, New Haven.

Green, D.P., Shapiro, I. (1996): Pathologies revisited: Reflections on our critics, în Friedman, J. (ed.), *The Rational Choice Controversy*, Yale University Press, New Haven & London.

Greif, A. (1994): Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies, *The Journal of Political Economy*, 102, 5, pp. 912 – 950.

Greif, A. (1998): Historical and comparative institutional analysis, *The American Economic Review*, 88, 2, pp. 80 – 84.

Greif, A., Milgrom, P., Weingast, B.R. (1994): Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild, *The Journal of Political Economy*, 102, 4, pp. 745 – 776.

Grofman, B. (2004): Downs and Two-Party Convergence, *Annual Review of Political Science*, 7, pp. 25–46.

Grünberg, L. (1989): Cunoaşterea şi valorile. Problema raţionalităţii axiologice, în Grünberg, L. (ed.), *Ontologia umanului*, Editura Academiei, Bucureşti.

Hall, P.A., Taylor, R.C.R. (1998): Political Science and the Three Institutionalisms, în Soltan, K., Uslander, E.M., Haufler, V. (eds.): *Institutions and Social Order*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Hallpike, C.R. (1973): Functionalist Interpretations of Primitive Warfare, *Man*, 8, 3, pp. 451 – 470.

Halpern, J. Y., Moses, Y.O. (1992): A Guide to Completeness and Complexity for Modal Logics of Knowledge and Belief, *Artificial Intelligence*, 54, pp. 319 – 379.

Hampton, J. (1986): *Hobbes and the Social Contract Tradition*, Cambridge University Press, Cambridge.

Hardin, G. (1968): The Tragedy of the Commons, *Science*, 162, pp. 1243 – 1248.

Hardin, R. (1982): *Collective Action*, John Hopkins University Press, Baltimore.

Hardin, R. (1991): Hobbesian Political Order, *Political Theory*, 19, 2, pp. 156 – 180.

Harsanyi, J. (1977): *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Harsanyi, J.C. (1955): Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility, *The Journal of Political Economy*, 63, 4, pp. 309 – 321.

Harsanyi, J.C. (1966): A General Theory of Rational Behavior in Game Situations, *Econometrica*, 34, 3, pp. 613 – 634.

Hay, C. (2002): *Political Analysis. A Critical Introduction*, Palgrave, New York.

Hayek, F. A. (1998): *Constituţia libertăţii*, Institutul European, Iaşi.

Hayek, F.A. (1942): Scientism and the Study of Society, *Economica*, 9, 35, pp. 267 – 291.

Hayek, F.A. (1943): Scientism and the Study of Society, *Economica*, 10, 37, pp. 34 – 63.

Hayek, F.A. (1944): Scientism and the Study of Society. Part II, *Economica*, 11, 41, pp. 27 – 39.

Hayek, F.A. (1982): *Law, Legislation and Liberty*, Routledge & Kegan Paul, London.

Haywood, O.G. (1954): Military Decision and Game Theory, *Journal of the Operations Research Society of America*, 2, 4, pp. 365 – 385.

Heal, J. (1978): Common Knowledge, *The Philosophical Quarterly*, 28, 111, pp. 117 – 131.

Heath, A., Evans, G. (1994): Tactical Voting: Concepts, Measurements and Findings, *British Journal of Political Science*, 24, 4, pp. 557-561.

Heckathorn, D. D. (1988): Collective Sanctions and the Creation of Prisoner's Dilemma Norms, *The American Journal of Sociology*, 94, 3, pp. 535 – 562.

Heckathorn, D. D. (1990): Collective Sanctions and Compliance Norms: A Formal Theory of Group-Mediated Social Control, *American Sociological Review*, 55, pp. 366 – 384.

Heckathorn, D. D. (1996): The Dynamics and Dilemmas of Collective Action, *American Sociological Review*, 61, 2, pp. 250 – 277.

Heckathorn, D.D. (1993): Collective Action and Group Heterogeneity: Voluntary Provision Versus Selective Incentives, *American Sociological Review*, 58, 3, pp. 329 – 350.

Hegel, G.W.F. (1969). *Principiile filosofiei dreptului*, Editura Academiei, Bucureşti.

Heifetz, A. (1999): Iterative and Fixed-Point Common Belief, *Journal of Philosophical Logic*, 28, pp. 61 – 79.

Heifetz, A., Meier, M., Schipper, B. C. (2006): Interactive unawareness, *Journal of Economic Theory*.

Hinich, M.J., Munger, M.C. (1997): *Analytical Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Hintikka, J. (1962): *Knowledge and Belief*, Cornell University Press, Ithaca.

Hirshman, A.O. (1973): The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development, With a Mathematical Appendix by Michael Rothschild, *Quarterly Journal of Economics*, 87, pp. 544 – 566.

Hitchins, K. (1998): *Românii 1774 – 1866*, Humanitas, Bucureşti.

Hix, S. (2005): *The Political System of the European Union*, 2nd ed., Palgrave, New York.

Hollis, M. (1979): Rational Man and Social Science, în R. Harrison (ed.), *Rational Action*, Cambridge University Press, Cambridge.

Hollis, M. (2001): *Introducere în filosofia ştiinţelor sociale*, Trei, Bucureşti.

Hotelling, H. (1929): Stability in Competition, *The Economic Journal*, 39, 153, pp. 41 – 57.

Hume, D. (1739): *A Treatise of Human Nature*, http://etext.library.adelaide.edu.au/h/hume/david/h92t/chapter77.html, accesat la 11.04.2006.

Hume, D. (1902): *Enquiries concerning the human understanding and concerning the principles of morals*, Clarendon Press, Oxford (ed. L. A. Selby-Bigge).

Iliescu, A.-P. (2005): *Anatomia răului politic*, Ideea europeană, Bucureşti.

Iliescu, I. (1994): *Revoluţie şi reformă*, Editura Enciclopedică, Bucureşti.

Jankowski, R. (1988): Preference Aggregation in Political Parties and Interests Groups: A Synthesis of Corporatist and Encompassing Organization Theory, *American Journal of Political Science*, 32, 1, pp. 105-125.

Johnston, R.J., Pattie, C.J. (1991): Tactical Voting in Great Britain in 1983 and 1987: An Alternative Approach, *British Journal of Political Science*, 21, 1, pp. 95-108.

Jones, P. (1983): Political Equality and Majority Rule, în Miller, D., Siedentop, L. (eds.), *The Nature of Political Theory*, Clarendon Press, Oxford.

Kalai, E., Muller, E., Satterthwaite, M.a. (1979): Social Welfare Functions when Preferences are Convex, Strictlz Monotonic and Continuous, *Public Choice*, 34, pp. 87 – 97.

Kaneko, M. (2002): Epistemic Logics and their Game-Theoretic Applications: Introduction, *Economic Theory*, 19, pp. 7 – 62.

Kant, I. (1972): *Întemeierea metafizicii moravurilor*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti.

Karklins, R., Petersen, R. (1993): Decision Calculus of Protesters and Regimes: Eastern Europe 1989, *The Journal of Politics*, 55, 3, pp. 588 – 614.

Karp, J.A., Banducci, S.A. (2002): Issues and Party Competition Under Alternative Electoral Systems, *Party Politics*, 8, 1, pp. 123–141.

Kedar, O. (2005): When Moderate Voters Prefer Extreme Parties: Policy Balancing in Parliamentary Elections, *The American Political Science Review*, 99, 2, pp. 185 – 199.

Keefer, Ph. (2004): What Does Political Economy Tell Us about Economic Development—and Vice Versa?, *Annual Review of Political Science*, 7, pp. 247–72.

Kelly, J.S. (1988): *Social Choice Theory*, Springer Verlag, Berlin.

Kim, J. (1993): *Supervenience and Mind*, Cambridge University Press, Cambridge.

Kincaid, H. (1997): *Individualism and the Unity of Science*, Rowman & Littlefield.

King, R.F. (2005): *Strategia cercetării*, Polirom, Iaşi.

Kiser, L.L., Ostrom, E. (1982): The Three Worlds of Action: A Metatheoretical Synthesis of Institutional Approaches, în Ostrom, E. (ed): *Strategies of Political Inquiry*, Sage, Beverly Hills.

Klingemann, H.D., Volkens, A., Bara, J., Budge, I., McDonald, M. (2006): *Mapping Political Preferences. II: Comparing 24 OECD and 24 CEE Countries, 1990 – 2003*, Oxford University Press, Oxford.

Krämer, J., Rattinger, H. (1997): The Proximity and the Directional Theories of Issue Voting: Comparative Results for the USA and Germany, *European Journal of Political Research*, 32, pp. 1 – 29.

Krapohl, S. (2004): Credible Commitment in Non-Independent Regulatory Agencies: A Comparative Analysis of the European

Agencies for Pharmaceuticals and Foodstuffs, *European Law Journal*, 10, 5, pp. 518–538.

Kuhn, S.T. (2006): *Prisoner's Dilemma*, http://plato.stanford.edu/entries/prisoner-dilemma/, accesat la 4.11.2006.

Kuhn, Th. (1976): *Structura revoluțiilor științifice*, Editura Științifică și Encicloperică, București.

Kurrild-Klitgaard, P. (2001): An empirical example of the Condorcet paradox of voting in a large electorate, *Public Choice*, 107, pp. 135–145.

Lane, J. E., Maeland, R. (2000): Constitutional analysis: The Power Index Approach, *European Journal of Political Research*, 37, pp. 31 – 56.

Lane, J.-E., Ersson, S. (2000): *The New Institutional Politics. Performance and Outcomes*, Routledge, London.

Lanzendorf, U., Teichler, U. (2003): *Statistics on Student Mobility within the European Union*, European Parliament, Directorate-General for Research, Luxembourg.

Laslier, J-Fr. (2010): Laboratory Experiments on Approval Voting, în Laslier, J.-F., Sanver, M. R. (eds.) *Handbook on Approval Voting*, Springer-Verlag, Berlin

Lasswell, H. (1950): *Politics: Who Gets What, When, How?*, P. Smith, New York.

Leech, D. (2002): An Empirical Comparison of the Performance of Classical Power Indices, *Political Studies*, 50, pp. 1–22.

Leech, D. (2002a): Designing the Voting System for the Council of the European Union, *Public Choice*, 113, pp. 437 – 464.

Lewis, D.K. (1969): *Convention. A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Linster, B.G. (1992): Evolutionary Stability in the Infinitely Repeated Prisoners' Dilemma Played by Two-State Moore Machines, *Southern Economic Journal*, 58, 4, pp. 880 – 903.

Lipsey, R.G., Chrystal, K.A. (1999): *Economia pozitivă*, Editura Economică, București.

Lismond, L., Mongin, Ph. (1994): On the Logic of Common Belief and Common Knowledge, *Theory and Decision*, 37, pp. 75 – 106.

Love, J. (2003): *Făurirea Lumii a Treia*, Univers, București.

Lukes, S. (1974): *Power: A Radical View*, MacMillan, London.

Lukes, St. (1968): Methodological Individualism Reconsidered, *The British Journal of Sociology*, 19, 2, pp. 119 – 129.

Lupia, A. (1994): Shortcuts versus encyclopedias: information and voting behavior in California insurance reform elections, *American Political Science Review*, 88, pp.63–76

Lupia, A., McCubbins, M. (1998). *The democratic dilemma: Can citizens learn what they needto know?* New York: Cambridge University Press.

MacDonald, St. E., Listhaug, O., Rabinowitz, G. (1991): Issues and Party Support in Multiparty Systems, *American Political Science Review*, 85, pp. 1107–31.

MacDonald, St. E., Rabinowitz, G. (1989): A Directional Theory of Issue Voting, *American Political Science Review*, pp. 93 – 121.

Macy, M.W. (1995): PAVLOV and the Evolution of Cooperation: An Experimental Test, *Social Psychology Quarterly*, 58, 2, pp. 74 – 87.

Manoilesco, M. (1934), *Le Siecle du Corporatisme,* Alcan, Paris.

Manoilescu, M. (1993): *Memorii*, vol. II, Editura Enciclopedică, București.

March, J., Olsen, J. (1979): Organization Choice Under Ambiguitiy, în March, J., Olsen, J. (eds.): *Ambiguity and Choice in Organizations*, Universitetsforlagen, Bergen.

Bardhan, P. (2005): Institutions matter, but which ones?, *Economics of Transition*, 13, 3, pp. 499–532.

March, J.C., Olsen, J.P. (1984): The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life, *The American Political Science Review*, 78, 3, pp. 734 – 749.

March, J.C., Olsen, J.P. (1992): *Riscoprire le istituzioni*, Il Mulino, Bologna.

Marsh, D., Stoker, G. (eds.) (1995): *Theory and Methods in Political Science*, MacMillan, London.

Marwell, G., Oliver, P.E., Prahl, R. (1988): Social Networks and Collective Action: A Theory of the Critical Mass. III, *American Journal of Sociology*, 94, 3, pp. 502 – 534.

Marx, K. (1966): *Capitalul*, vol. 1, în K. Marx, F. Engels, Opere, vol. 23, Editura Politică, București.

Marx, K. (1974): *Bazele criticii economiei politice. II*, Editura Politică, București.

Marx, K. (1987): *Manuscrise economico-filosofice din 1844*, Editura Politică, București.

Marx, K., Engels, F. (1962): Ideologia germană, în *Opere*, vol. 3, Editura Politică, București.

Matthews, R.C.O. (1986): The Economics of Institutions and the Sources of Growth, *The Economic Journal*, 96, pp. 903 – 918.

May, K.O. (1952): A Set of Independent, Necessary and Sufficient Conditions for Simple Majoritary Decision, *Econometrica*, 20, pp. 680 - 684.

McClennen, E.F. (1992): Rational Choice in the Context of Ideal Games, în Bicchieri, C., Dalla Chiara, M.L. *Knowledge, Belief, and Strategic Interaction*, Cambridge University Press, Cambridge.

McClintock, C.G., McNeel, S.P. (1966): Cross Cultural Comparisons of Interpersonal Motives, *Sociometry*, 29, 4, pp. 406 – 427.

McGuire, M.C., Olson, M. (1996): The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force, *Journal of Economic Literature*, 34, 1, pp. 72 – 96.

McKelvey, R. (1976): Intransitivities in Multidimensional Voting Bodies and Some Implications for Agenda Control, *Journal of Economic Theory*, 30, pp. 283 – 314.

McLean, I. (2000): Review Article: The Divided Legacy of Mancur Olson, *British Journal of Political Science*, 30, pp. 651 – 668.

Merrill, S. (1984): A Comparison of the Efficiency of Multicandidate Electoral Systems, *American Journal of Political Science*, 28: 23–48.

Milgrom, P. (1981): An Axiomatic Characterization of Common Knowledge, *Econometrica*, 49, 1, pp. 219 – 222.

Mill, J. St. (1909): *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, Longmans, 7th ed. (ed. W.J. Ashley), la http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html, accesat pe 01.08.2006.

Miller, D. (ed.) (2000): *Enciclopedia Blackwell a gândirii politice*, Editura Humanitas, București.

Miroiu, A. (1998): *Filosofie fără haine de gală*, ALL, București.

Miroiu, A. (2001): *Introducere în analiza politicilor publice*, Punct, București.

Miroiu, A. (2002): *Argumentul ontologic. O cercetare logico-filosofică*, All, București.

Miroiu, A (2004). Characterizing majority rule: from Profiles to Societies, *Economics Letters*, 85, pp. 359 – 363.

Miroiu, A. (2016): *Fuga de competiție. O perspectivă instituțională asupra societății românești*, Polirom, Iași.

Miroiu, A. (ed.) (1996): *Teorii ale dreptății*, Alternative, București.

Miroiu, Andrei, Pircă, R.A. (2002): Păduri, pășuni și iazuri ca resurse publice comunitare. Practică instituțională și implicații teoretice, în Miroiu, A. (ed.), *Instituții în tranziție*, Punct, București.

Modica, S., Rustichini, A. (1999): Unawareness and Partitional Information Structures, *Games and Economic Behavior*, 27**,** pp. 265 – 298.

Molina, O., Rhodes, M. (2002): Corporatism: The Past, Present, and Future of a Concept, *Annual Review of Political Science*, 5, pp. 305 – 331.

Mosca, G. (1994). *La classe politica*, Laterza, Roma-Bari.

Moulin, H. (1981): *Game Theory for the Social Sciences*, New York University Press, New York.

Mueller, D. (1986): Rational Egoism versus Adaptive Egoism as a Fundamental Postulate for a Descriptive Theory of Human Behavior, *Public Choice*, 51, 1, pp. 3 – 23.

Mueller, D. (1989): *Public Choice II*, Cambridge University Press, New York.

Mueller, D.C. (1986): Rational Egoism versus Adaptive Egoism as a Fundamental Postulate for a Descriptive Theory of Human Behavior, *Public Choice*, 51, 1, pp. 3 – 23.

Mueller, D.C. (ed.) (1997): *Perspectives on Public Choice. A Handbook*, Cambridge University Press, Cambridge.

Muller, E.N., Opp, K.-D. (1986): Rational Choice and Rebellious Collective Action, *The American Political Science Review*, 80, 2, pp. 471 – 488.

Mundall, I. (2006): Bid to halt decline in UK *Erasmus* participation, *Times Higher Education Supplement*; 7/7/2006 Issue 1750.

Murakami, Y. (1966): Formal Structure of Majority Decision, *Econometrica* 34, 3, pp. 709 – 718.

Myerson, R. B., Weber, R. J. (1993): A Theory of Voting Equilibria, *American Political Science Review*, 87, pp. 102-114.

Nash, J.F. (1950): The Bargaining Problem, *Econometrica*, 18, 2, pp. 155 – 162.

Nelson, W.N. (1980): *On Justifying Democracy*, Routledge, London.

Niemi, R.G. (1970): The occurrence of the paradox of voting in university elections. *Public Choice*, 8, pp. 91–100.

Niemi, R.G. (1984): Strategic behavior under approval voting, *American Political Science Review*, 78, pp. 952–958.

North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Nowak, M., Sigmund, K. (1993): A Strategy of Win-Stay, Lose-Shift that Outperforms Tit-for Tat in the Prisoner's Dilemma Game, *Nature*, 364, pp. 56 – 58.

Nozick, R. (1997): *Anarhie, stat și utopie*, Humanitas, București.

Nozick, R. (2001): *Invariances. The Structure of the Objective World*, Harvard University Press, Cambridge , Ma.

Okasha, S. (2009). *Evolution and the Levels of Selection*, Oxford University Press, Oxford.

Oliver, P.E. (1980): Rewards and Punishments as Selective Incentives for Collective Action: Theoretical Investigations, *The American Journal of Sociology*, 85, 6, pp. 1356 – 1375.

Oliver, P.E. (1993): Formal Models of Collective Action, *Annual Review of Sociology*, 19, pp. 271 – 300.

Oliver, P.E., Marwell, G. (1988): The Paradox of Group Size in Collective Action: A Theory of the Critical Mass. II, *American Sociological Review*, 53, 1, pp. 1 – 8.

Oliver, P.E., Marwell, G., Teixeira, R. (1985): A Theory of the Critical Mass. I. Interdependence, Group Heterogeneity, and the Production of Collective Action, *American Journal of Sociology*, 91, 3, pp. 522 – 556.

Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Olson, M. (1986): A Theory of the Incentives Facing Political Organizations: Neo-Corporatism and the Hegemonic State, *International Political Science Review*, 7, 2, pp. 165 – 189.

Olson, M. (1993): Dictatorship, Democracy, and Development, *The American Political Science Review*, 87, 3, pp. 567 – 576.

Olson, M. (1995): The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies, *The American Economic Review*, 85, 2, pp. 22 – 27.

Olson, M. (1995a): The Devolution of Power and the Societies in Transition: Therapies for Corruption, Fragmentation and Economic Retardation, în Skidelsky, R. (ed.), *Russia's Stormy Path to Reform*, Social Market Foundation, London.

Olson, M. (1999): *Creșterea și declinul națiunilor. Prosperitate, stagflație și rigidități sociale*, Humanitas, București.

Olson, M. (2000): *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, Basic Books, New York.

Olson, M., Zeckhauser, R. (1966): An Economic Theory of Alliances, *Review of Economics and Statistics*, 48, pp. 266 – 279.

Ordeshook, P. (1986): *Game Theory and Political Theory. An Introduction*, Cambridge University Press, Cambridge.

Ost, D. (2000): Illusory Corporatism in Eastern Europe: Neoliberal Tripartism and Postcommunist Class Identities, *Politics & Society*, 28, 4, pp. 503-530.

Ostrom, E. (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge; traducere rom. *Guvernarea bunurilor comune* (2007), Polirom, Iași.

Ostrom, E. (1991): Rational Choice Theory and Institutional Analysis: Toward Complementarity, *The American Political Science Review*, 85, 1, pp. 237 – 243.

Ostrom, E. (1998): A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action, *The American Political Science Review*, 92 (1), pp. 1 – 22.

Ostrom, E. (1999): Institutional Rational Choice: An Assessment of the Institutional Analysis and Development Framework, în

Sabatier, P. (ed.): *Theories of the Policy Process*, Westview Press, Boulder, Colorado.

Ostrom, E. (2000): Collective Action and the Evolution of Social Norms, *The Journal of Economic Perspectives*, 14, 3, pp. 137 – 158.

Ostrom, E. (2005): *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton.

Ostrom, E., Dietz, T., Dolsak, N., Stern, P.C., Stonich, S., Weber, E.U. (eds.) (2002): *The Drama of the Commons*, The National Academies Press, http://www.nap.edu/books/0309082501/html

Ostrom, V. (1979): *Constitutional Level of Analysis: Problems and Prospects*, la http://dlc.dlib.indiana.edu/archive/00000118/00/vostr 003.pdf.

Ostrom, V., Ostrom, E. (1999): Public Goods and Public Choices, în McGinnis, M.D. (ed.): *Policentricity and Local Public Economies*, Michigan University Press, Ann Arbor, pp. 75 – 103.

Ostrom, V., Tiebout, C.M., Warren, R. (1999): The Organization of Government in Metropolitian Areas: A Theoretical Inquiry, în McGinnis, M.D. (ed.): *Policentricity and Local Public Economies*, Michigan University Press, Ann Arbor, pp. 31 – 51.

Palfrey, Th. R. (1989): A Mathematical Proof of Duverger's Law, în Ordeshook, P. (ed.), *Models of Strategic Choice in Politics*, University of Michigan,Anne Arbor.

Panitch, L. (1980): Recent Theoretizations of Corporatism: Reflections on a Growth Industry, *The British Journal of Sociology*, 31, 2, pp. 159 – 187.

Parfit, D. (1984): *Reasons and Persons*, Clarendon Press, Oxford.

Parsons, C. (1994): The Politics of Recognition, în A. Gutmann (ed.), *Multiculturalism*, Princeton University Press, Princeton.

Pasti, V. (1995): *România în tranziție. Căderea în viitor*, Nemira, București.

Pattanaik, P.K. (1997): Some Paradoxes of Preference Aggregation, în Mueller, D.C. (ed.): *Perspectives on Public Choice. A Handbook*, Cambridge University Press, Cambridge (1997), pp. 201 - 225.

Pârvu, I. (1981): *Teoria științifică*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.

Peltzman, S., Levine, M.E., Noll, R.G. (1989): The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation, *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, pp. 1 – 59.

Penrose, L. S. (1946): The Elementary Statistics of Majority Voting, *Journal of the Royal Statistical Society*, 109 (1), pp. 53–7.

Peters, B.G. (1999): *Institutional Theory in Political Science. The 'New Institutionalism'*, Pinter, London.

Pettit, Ph. (1986): Free Riding and Foul Dealing, *Journal of Philosophy*, 83, pp. 361-379.

Pettit, Ph. (1990): Virtus Normativa: Rational Choice Perspectives, *Ethics*, 100, 4, pp. 725 – 755.

Pettit, Ph., Sugden, R. (1989): The Backward Induction Paradox, *The Journal of Philosophy*, 86, 4, pp. 169 – 182.

Plott, C. (1967): A Notion of Equilibrium and Its Possibility under Majority Rule, *American Economic Review*, 57, pp. 787 – 806.

Plott, C. (1973): Path Independence, Rationality and Social Choice, *Econometrica*, 41, 1075 – 1091.

Plott, C.R. (1976): Axiomatic Social Choice Theory: An Overview and Interpretation, *American Journal of Political Science*, 3, pp. 511-527.

Plott, C.R. (1991): Will Economics Become an Experimental Science?, *Southern Economic Journal*, 57, pp. 901 - 920

Plott, C.R. (1991): Will Economics Become an Experimental Science?, *Southern Economic Journal*, 57, pp. 901 – 920.

Pop, M.L. (2003): *Imagini instituționale ale tranziției*, Polirom, Iași.

Popper, K. (1944a): The Poverty of Historicism, I, *Economica*, 11, 42, pp. 86 – 103.

Popper, K. (1944b): The Poverty of Historicism, II. A Criticism of Historicist Methods, *Economica*, 11, 43, pp. 119 – 137.

Popper, K. (1945): The Poverty of Historicism, III, *Economica*, 12, 46, pp. 69 – 89.

Popper, K. (1993): *Societatea deschisă și dușmanii ei. II. Epoca marilor profeții: Hegel și Marx*, Humanitas, București.

Posner, R.A. (1971): Taxation by Regulation, *Bell Journal of Economics and Management Sciences*, 2, pp. 22 – 50.

Powell, W.W., DiMaggio, P.J. (1991): *Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago.

Rae, D.W., Schickler, E. (1997): Majority Rule, în Mueller, D.C. (ed.): *Perspectives on Public Choice. A Handbook*, Cambridge University Press, Cambridge (1997), pp. 163 - 180.

Rapoport, A. (1982): Prisoner's Dilemma: Recollections and Observations, în Barry, Hardin (1982).

Rapoport, A., Chammah, A.W. (1965): *Prisoner's Dilemma*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Rasmusen, E., Ramseyer, M. (1994): Cheap Bribes and the Corruption Ban: A Coordination Game among Rational Legislators, *Public Choice*, 78, pp. 305-327.

Ravid, I. (1990)): Military Decision, Game Theory and Intelligence: an Anecdote, *Operations Research*, 38, 2, pp. 260 – 264.

Rawls, J. (1971): *A Theory of Justice*, Oxford University Press, Oxford.

Rawls, J. (1993): *Political Liberalism*, Columbia University Press, New York.

Rawls, J. (1999): *Collected Papers*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Rawls, J. (2001): *Justice as Fairness: A Restatement*, The Belknap Press, Cambridge, Mass.

Reilly, B. (2002), Social Choice in the South Seas: Electoral Innovation and the Borda Count in the Pacific Island Countries, *International Political Science Review*, 23, 4, pp. 355–372.

Rescher, N. (1975): *Unselfishness. The Role of Vicarious Affects in Moral Philosophy and Social Theory*, University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.

Richardson, G. (2005): Craft Guilds and Christianity in Late-Medieval England. A Rational-Choice Analysis, *Rationality and Society*. 17, 2, pp. 139 – 189.

Riker, W.H. (1982a): The Two-party system and Duverger's law: An essay on the history of political science, *American Political Science Review*, 76, pp. 753-766.

Riker, W.R. (1982): *Liberalism Against Populism*, Waveland Press, Prospect Heights, Ill.

Riker,W.H. (1958): The paradox of voting and congressional rules for voting on amendments, *American Political Science Review*, 52, pp. 349–366

Roescu, A. (2014). Modele spațiale ale competiției multipartidiste, în Ungureanu, M. (ed.), *Instituții, alegeri individuale și acțiune colectivă*, Polirom, Iași, pp. 152 – 170.

Rose-Ackerman, S. (2003): Was Mancur a Maoist? An Essay on Kleptocracy and Political Stability, *Economics and Politics*, 15, 2, pp. 163 – 180.

Rosenthal, R.W. (1981): Games of Perfect Information, Predatory Pricing and Chain-Store Paradox, *Journal of Economic Theory*, 25, pp. 92 – 100.

Rothstein, B. (2005): Instituțiile politice: o perspectivă de ansamblu, în Goodin, R.E., Klingemann, H.-D. (eds.) *Manual de știință politică*, Polirom, Iași.

Sabia, D.R. (1988): Rationality, Collective Action, and Karl Marx, *American Journal of Political Science*, 32, 1, pp. 50 – 71.

Sandel, M. (1982): *Liberalism and the Limits of Justice*, Cambridge University Press, Cambridge.

Sandler, T. (1992): *Collective Action. Theory and Applications*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Sandler, T., Hartley, K. (2001): Economics of Alliances: The Lessons for Collective Action, *Journal of Economic Literature*, 39, pp. 869–896

Sargent, L.T. (1972): *Contemporary Political Ideologies: A Comparative Analysis*, Dorsey, Homewood, Ill.

Sartori, G. (1999): *Teoria democrației reinterpretată*, Polirom, Iași.

Satterthwaite, M. (1975): Strategy-Proofness and Arrow's Conditions: Existence and Correspondence Theorems for Voting Procedures and Social Welfare Functions, *Journal of Economic Theory*, 10, pp. 187 – 218.

Schelling, T.C. (2000): *Strategia conflictului*, Integral, București.

Schmitter, P. C. (1983): Democratic Theory and Neocorporatist Practice, *Social Research*, 50, 4, pp. 885 – 928.

Schmitter, P.C. (1974): "Still the Century of Corporatism?", *Review of Politics*, 36, pp. 85 – 131.

Schmitter, P.C., Lehmbruch, G. (eds.) (1979): *Trends Towards Corporatist Intermediation*, Sage, London.

Schumpeter, J. (1909): On the Concept of Social Value, *The Quarterly Journal of Economics*, 23, 2, pp. 213 – 232.

Searle, J. R. (1969): How to Derive Ought from Is, în Hudson, W. D. (ed.), *The Is-Ought Question*, MacMillan, London.

Sen, A.K. (1966): A Possibility Theorem on Majority Decisions, *Econometrica*, 34, pp. 491 – 499.

Sen, A.K. (1969): Quasi-transitivity, Rational Choice and Collective Decisions, *Review of Economic Studies*, 36, 381 – 393.

Sen, A.K. (1970): *Collective Choice and Social Welfare*, North Holland, Amsterdam.

Sen, A.K. (1970a): The Impossibility of a Paretian Liberal, *Journal of Political Economy*, 78, pp. 152 – 157.

Sen, A.K. (1971): Choice Functions and Revealed Preference, *Review of Economic Studies*, 38, 307 – 317.

Sen, A.K. (1977): Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, *Philosophy and Public Affairs*, 6, 4, pp. 317 – 344.

Sen, A.K. (1987): *On Ethics and Economics*, Blackwell, Oxford.

Sen, A.K. (1987): *On Ethics and Economics*, Blackwell, Oxford.

Sen, A.K. (2002): *Rationality and Freedom*, The Belknap Press, Cambridge, Mass.

Shapley, L.S. (1962): Simple Games: An Outline of the Descriptive Theory, *Behavioral Science*, 7, pp. 59 – 66.

Shapley, L.S., Shubik, M. (1954): A Method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System, *The American Political Science Review*, 48, 3, pp. 787 – 792.

Shepsle, K. (1991): *Models of Multiparty Electoral Competition*, Harwood Academic Publishers.

Shepsle, K.A. (1989): Studying institutions. Some Lessons from the Rational Chocie Approach, *Journal of Theoretical Politics*, 1, 2, pp. 131 – 147.

Shepsle, K.A., Bonchek, M.S. (1997): *Analyzing Politics*, Norton & Comp., New York.

Simon, H.A. (1955): "A Behavioral Model of Rational Choice", în *Quarterly Journal of Economics*", 69, pp. 99 – 118.

Simon, H.A. (1956): "Rational Choice and the Structure of the Environment", în *Psychological Review*, 63, pp. 129 – 138.

Simon, H.A. (1976): "From Substantive to Procedural Rationality", în Latsis, S.J. (ed.): *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.

Simon, H.A. (1997): *Administrative Behavior*, 4th edition, Free Press, New York.

Smith, A. (1964): *Avuţia naţiunilor*, Editura Academiei, Bucureşti.

Snidal, D. (1985): The Game Theory of International Politics, *World Politics*, 38, 1, pp. 25 – 57.

Sober, E. Wilson, D. S. (1998). *Unto Others. The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Stalnaker, R. (1996): Varieties of Supervenience, *Noûs*, 10, pp. 221 – 241.

Stigler, G.J. (1971): The Theory of Economic Regulation, *The Bell Journal of Economics and Science*, 2, 1, pp. 3 – 21.

Stone, R.W. (2001): The Use and Abuse of Game Theory in International Relations: The Theory of Moves, *The Journal of Conflict Resolution*, 45, 2, pp. 216 – 244.

Sugden, R. (1989): Spontaneous Order, *Journal of Economic Perspective*, 3, 4, pp. 85-97.

Tabarrok, A., Spector, L. (1999): Would the Borda Count Have Avoided the Civil War?, *Journal of Theoretical Politics*, 11, 2, pp. 261–288.

Taylor, Ch. (1985): *Philosophy and the Human Sciences. Philosophical Papers 2*, Cambridge University Press, Cambridge.

Teichler, U. (2004): Temporary Study Abroad: the life of ERASMUS students, *European Journal of Education,* 39, 4, pp. 395 – 408.

They Need to Know?. Cambridge University Press, New York.

Tsebelis, G. (1995): Decision making in political systems: Veto players in presidentialism, parliamentalism, multicameralism and multipartyism, *British Journal of Political Science*, 25, pp. 289–326.

Tsebelis, G. (2000): Veto players and institutional analysis, *Governance*, 13(4), pp. 441–474.

Tsebelis, G., Chang, E.C.C. (2004): Veto players and the structure of budgets in advanced industrialized countries, *European Journal of Political Research*, 43, pp. 449–476.

Tullock, G. (1975): The Paradox of Not Voting for Oneself, *The American Political Science Review*, 69, 3, p. 919.

Turchin, P. (2016). *Ultrasociety. How 10,000 Years of War Made Humans the Greatest Cooperators on Earth*, Beresta Books, Chaplin, Conn.

Tversky, A., Kahneman, D. (1986): Rational Choice and the Framing of Decisions, *The Journal of Business*, 59, 4, pp. S251 – S278

Ungureanu, M. (2011). *Paradoxuri libertariene în teoria alegerii sociale*, 2 vols., Editura Economică, București.

Ungureanu, M., Volacu, Al., Roescu, A. (2015). *Alegere rațională și comportament electoral*, Tritonic, București.

Vallentyne, P. (ed.) (1991): *Contractarianism and Rational Choice*, Cambridge University Press, Cambridge.

Vanderschraaf, P. (1998): Knowledge, Equilibrium and Convention, *Erkenntnis*, 49, pp. 337–369.

Varese, F. (1997): The Transition to the Market and Corruption in Post-Socialist Russia, *Political Studies*, 45, pp. 579 – 596.

Varian, H. (1986): On the Private Provision of Public Goods, *Journal of Public Economics*, pp. 25-49.

von Wright, G. H. (1985): *Normă și acțiune*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.

Wallerstein, M., Moene, K.-O. (2003): Does the Logic of Collective Action Explain the Logic of Corporatism?, *Journal of Theoretical Politics*, 15, 3, pp. 271 – 297.

Watkins, J.W.N. (1952): Ideal Types and Historical Explanation, *The British Journal for the Philosophy of Science*, 3, 9, pp. 22 – 43.

Weber, M. (1978): *Economy and Society*, vol. 1, Roth, G., Wittich, C. (eds.), University of Californnia Press, Berkeley.

Weimer, D.L., Vining, A.R. (2004): *Analiza politicilor publice*, Arc, Chișinău.

White, M.D. (2004): Can *homo economicus* follow Kant's categorical imperative?, *Journal of Socio-Economics*, 33, pp. 89–106.

Williamson, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.

Wilson, D.S. (2015). *Does Altruism Exist? Culture, Genes, and the Welfare of Others*, Yale University Press, New Haven.

Wilson, D. S., Ostrom, E., Cox M.E. (2013). Generalizing the core design principles for the efficacy of groups, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 90S, pp. S21–S32.

Winiecki, J. (1997): The Transformation of the Market: At High Costs, Often With Long Lags, and Not Without Question Marks, *Journal of Public Policy*, 17, 3, pp. 251-268.

Wittman, D.A. (1973): Parties as Utility Maximizers, *The American Poliical Science Review*, 67, 2, pp. 490 – 498.

Wittman, D.A. (1983): Candidate Motivation: A Synthesis of Alternative Theories, *The American Poliical Science Review*, 77, 1, pp. 142 – 157.

Woeginger, G.J. (2003). A new characterization of majority rule, *Economics letters*, 81, pp. 89 – 94.

Young, H. P. (1988): Condorcet's Theory of Voting, *The American Political Science Review*, 82, 4, pp. 1231 - 1244

Young, H. P. (1997): Group Choice and Individual Judgements, în Mueller, D.C. (ed.): *Perspectives on Public Choice. A Handbook*, Cambridge University Press, Cambridge (1997), pp 181 - 200.

Young, H.P. (1993): The Evolution of Conventions, *Econometrica*, 61, 1, pp. 57-84.

Zamfir, C. (1990): *Incertitudinea. O perspectivă psihosociologică*, Editura Științifică, București.

Xu, Y., Zhong, Z. (2010). Single profile of preferences with variable societies: A characterization of simple majority rule, *Economics Letters*, 107, pp. 119 – 121.